

3  
2Ej



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Nacional de Estudios Profesionales  
CAMPUS ACATLAN

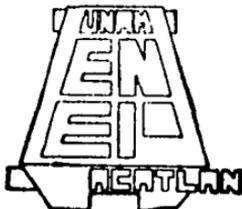
"LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA: PERSPECTIVAS DE  
DESARROLLO EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE"



T E S I S

Para obtener el Título de  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES  
p r e s e n t a

JORGE MARIO AUDELO CRUZ



Director de Tesis: Lic. Leopoldo Eggers Muñoz

México, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**Al único que es digno de recibir toda la gloria,  
la honra, el poder, la alabanza y la adoración, por siempre...**

**A mi madre, gracias por ser la mejor**

**A mi padre, porque siempre has  
querido lo mejor para mi.**

**A la Familia Díaz Mendez, mi  
gratitud y agradecimiento infinito por  
aceptarme y considerarme de su familia.**

A Diseño y Difusión Empresarial, y  
a sus directivos Fabian y Marifer, mil gracias  
por soportarme, y por su apoyo incondicional.  
Dios les bendiga siempre !

**A Aquiles, por ser el mejor pastor.  
Finalmente, he aquí mi tesis !**

**A Centro de Vida Cristiana, por ocupar un lugar  
muy importante y especial en mi corazón**

A todos mis amigos, y las personas  
que siempre me animaron a titularme,  
mil gracias.

# INDICE

P4g

## • INTRODUCCION

<b>1. LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL MARCO INTERNACIONAL .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA .....</b>	<b>4</b>
1.1.1 ANTECEDENTES.....	4
1.1.2 PLAN DE RECONVERSION TEXTIL.....	6
1.1.3 RESULTADOS .....	10
<b>1.2 LA POLITICA TEXTIL EN COREA.....</b>	<b>13</b>
1.2.1 ANTECEDENTES.....	13
1.2.2 LA EXPERIENCIA COREANA.....	17
1.2.3 EL PAPEL DE LA INVESTIGACION Y DESARROLLO .....	19
1.2.4 EL ESTADO COREANO EN EL MODELO DE DESARROLLO .....	21
<b>2. LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA</b>	
<b>2.1 EVOLUCION.....</b>	<b>24</b>
<b>2.2 ENTORNO ACTUAL.....</b>	<b>27</b>
2.2.1 INTEGRACION DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA.....	30
2.2.2 DESARROLLO TECNOLOGICO.....	32
2.2.3 RECURSOS FINANCIEROS .....	37
2.2.4 PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO.....	39
2.2.5 DESARROLLO COMERCIAL (COMERCIO EXTERIOR) .....	41
<b>2.3 EFECTOS DE LA APERTURA .....</b>	<b>46</b>
<b>2.4 POLITICAS DE PROMOCION DEL SECTOR</b>	
2.4.1 PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DE COMERCIO EXTERIOR (1990-1994).....	48
2.4.2 PROGRAMA PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION .....	51
2.4.3 PROGRAMA DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	53
2.4.4 LAS EMPRESAS INTEGRADORAS DE UNIDADES PRODUCTIVAS.....	56
2.4.4.1 REQUISITOS.....	56
2.4.4.2 BENEFICIOS.....	57

# INDICE

Pág

## • INTRODUCCION

<b>1. LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL MARCO INTERNACIONAL</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA</b> .....	<b>4</b>
1.1.1 ANTECEDENTES.....	4
1.1.2 PLAN DE RECONVERSION TEXTIL.....	6
1.1.3 RESULTADOS .....	10
<b>1.2 LA POLITICA TEXTIL EN COREA</b> .....	<b>13</b>
1.2.1 ANTECEDENTES.....	13
1.2.2 LA EXPERIENCIA COREANA.....	17
1.2.3 EL PAPEL DE LA INVESTIGACION Y DESARROLLO .....	19
1.2.4 EL ESTADO COREANO EN EL MODELO DE DESARROLLO .....	21
<b>2. LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA</b>	
<b>2.1 EVOLUCION</b> .....	<b>24</b>
<b>2.2 ENTORNO ACTUAL</b> .....	<b>27</b>
2.2.1 INTEGRACION DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA.....	30
2.2.2 DESARROLLO TECNOLOGICO.....	32
2.2.3 RECURSOS FINANCIEROS .....	37
2.2.4 PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO.....	39
2.2.5 DESARROLLO COMERCIAL (COMERCIO EXTERIOR) .....	41
<b>2.3 EFECTOS DE LA APERTURA</b> .....	<b>46</b>
<b>2.4 POLITICAS DE PROMOCION DEL SECTOR</b>	
2.4.1 PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DE COMERCIO EXTERIOR (1990-1994).....	48
2.4.2 PROGRAMA PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION .....	51
2.4.3 PROGRAMA DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	53
2.4.4 LAS EMPRESAS INTEGRADORAS DE UNIDADES PRODUCTIVAS.....	56
2.4.4.1 REQUISITOS.....	56
2.4.4.2 BENEFICIOS.....	57

### **3. LA INDUSTRIA TEXTIL EN ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

<b>3.1 LA INDUSTRIA TEXTIL EN ESTADOS UNIDOS.....</b>	<b>59</b>
<b>3.1.1 ENTORNO ACTUAL.....</b>	<b>59</b>
<b>3.1.2 COMERCIO TEXTIL CON MEXICO.....</b>	<b>62</b>
<b>3.1.3 ACUERDOS MEXICO-ESTADOS UNIDOS.....</b>	<b>67</b>
<b>3.2 LA INDUSTRIA TEXTIL EN CANADA.....</b>	<b>70</b>
<b>3.2.1 ENTORNO ACTUAL.....</b>	<b>70</b>
<b>3.2.2 COMERCIO TEXTIL CON MEXICO.....</b>	<b>73</b>
<b>3.2.3 OPORTUNIDADES COMERCIALES.....</b>	<b>78</b>

### **4. MARCO REGULATORIO DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

<b>4.1 REGLAS DE ORIGEN .....</b>	<b>81</b>
<b>4.1.1 CARACTER ESENCIAL .....</b>	<b>83</b>
<b>4.1.2 DE MINIMIS .....</b>	<b>83</b>
<b>4.1.3 CERTIFICADO DE ORIGEN .....</b>	<b>84</b>
<b>4.2 DESGRAVACION ARANCELARIA .....</b>	<b>86</b>
<b>4.2.1 DESGRAVACION MEXICO-ESTADOS UNIDOS .....</b>	<b>87</b>
<b>4.2.2 DESGRAVACION MEXICO-CANADA .....</b>	<b>90</b>
<b>4.3 CUOTAS DE EXPORTACION .....</b>	<b>90</b>
<b>4.4 SALVAGUARDAS .....</b>	<b>92</b>

### **5. PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ANTE LA COMPETENCIA REGIONAL.**

<b>5.1 LA NECESIDAD DE UNA POLITICA INDUSTRIAL PARA PROMOVER EL SECTOR TEXTIL .....</b>	<b>94</b>
<b>5.2 LA VISION EMPRESARIAL SOBRE EL SECTOR EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....</b>	<b>97</b>

<b>* CONCLUSIONES .....</b>	<b>101</b>
<b>* BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA .....</b>	<b>108</b>

## **INTRODUCCION**

Al entrar en la era de la posguerra fría, estamos presenciando en el mundo una reorganización del sistema internacional, caracterizada por el surgimiento de nuevos arreglos comerciales, económicos y políticos; acuerdos internacionales regionales y bilaterales. Esta tendencia que se manifiesta de distintas maneras, define lo que se conoce como "Globalización Económica".

En los últimos años, hemos podido comprobar que las instituciones más importantes que gobernaron después de la Segunda Guerra Mundial, tales como el sistema de la Organización de Naciones Unidas (ONU), y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), han perdido la relevancia que tuvieron. Si bien actualmente han encontrado un nuevo papel, han demostrado ser insuficientes e inapropiadas para el conjunto de realidades políticas y económicas.

Hoy por hoy, la manifestación más adecuada del "Nuevo Orden Internacional", se ve reflejada por los acuerdos de comercio internacionales, que en conjunto traducen lo que se conoce como Regionalismo, el cual debe entenderse como una respuesta política ante el proceso de internacionalización de la economía.

Dicha internacionalización no avanza hacia una economía mundial, sino a un planeta dividido en tres grandes bloques regionales y una vasta periferia marginada. Tal formación de bloques no responde únicamente a la voluntad política de los gobiernos, sino también a procesos de integración que existían implícitamente en los espacios geográficos conformados a lo largo de decenios.

Para que pueda existir un verdadero "Nuevo Orden Internacional", es menester que la globalización no signifique el predominio de las empresas transnacionales y de las grandes potencias económicas, sino la eventual incorporación del vasto conjunto de países en desarrollo que en la actualidad están exentos de la influencia de inversiones y flujos comerciales.

Es indispensable atenuar las diferencias entre Norte y Sur, para evitar un futuro con crecientes conflictos regionales en la periferia y los grandes problemas sociales con que estas regiones cuentan.

Para que un país pueda competir en el mercado mundial participando de esta tendencia integradora, necesita adoptar medidas que le permitan

**crear una verdadera infraestructura legal y una cultura de competitividad que faciliten su integración y determinen su posición en el orden internacional de la posguerra fría.**

**Por tal motivo, en los últimos años nuestro país inició los cambios necesarios encaminados a la apertura económica. El Programa de Ajuste Estructural (también conocido como de liberación comercial) implementado en 1985, eliminó los controles cuantitativos para un gran número de fracciones arancelarias. Al año siguiente, un acontecimiento trascendental ocurrió con el ingreso de México al GATT, marcando el inicio de una nueva época económica.**

**Posterior a la apertura del régimen de importación, se emprendieron una serie de medidas complementarias para continuar con el Programa de Ajuste Estructural:**

- i). Reforma al Sistema Aduanero**
- ii). Liberación del Mercado Financiero Interno**
- iii). Flexibilización de la Reglamentación de la Inversión Extranjera Directa.**
- iv). Desregulación de servicios**
- v). Reprivatización de empresas públicas, sobre todo la desnacionalización de la Banca.**

**El Programa de Ajuste Estructural, llevó paulatinamente a la economía mexicana, a cierta estabilización que crearía el ambiente necesario y propicio para la firma de un acuerdo de libre comercio con nuestros vecinos del norte.**

**La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio en 1994, ha consolidado las reformas económicas implementadas para la apertura económica del país; asimismo constituye una estrategia fundamental de política exterior que pretende apoyar el proceso de modernización económica nacional.**

**El Tratado de Libre Comercio debe responder al fomento y al fortalecimiento de los sectores productivos del país, toda vez que se espera que contribuya a resolver los serios problemas económicos nacionales, tales como la inflación, el desempleo, la desigual distribución de la riqueza; además del endeudamiento externo y la dependencia tecnológica y científica, entre muchos otros.**

**Uno de los sectores industriales del país, el sector textil, que fue uno de los temas de negociación del Tratado de Libre Comercio, y que alcanzó un apartado especial, será el objeto de análisis de la presente investigación.**

El objetivo de la presente investigación es analizar y comprobar si efectivamente el Tratado de Libre Comercio ha funcionado o funcionará como un instrumento viable en la estrategia de desarrollo de la economía nacional mexicana. Si realmente el sector textil y del vestido en México cuenta con los niveles competitivos indispensables para enfrentar un mayor y más formal intercambio comercial con los dos países del norte, el cual si bien se ha incrementado a partir de la apertura económica de nuestro país efectuada a mediados de los ochenta, ahora, en el marco de un Tratado de Libre Comercio, deberá realizarse bajo lineamientos y disposiciones bien definidas, evitando con ello un comercio desleal.

Otro de los puntos que se pretenden analizar, es si la estrategia seguida por nuestro país hasta el momento en la búsqueda del desarrollo de sus sectores productivos, ha sido la adecuada, y si se ha traducido en beneficios reales para el sector industrial, y dentro de éste, la industria textil nacional.

La realidad actual del sector textil nacional y sus niveles competitivos, nos muestra múltiples necesidades, es por ello que en esta investigación se proponen algunas alternativas en este sentido, considerando los planes y programas que el gobierno ha implementado hasta el momento, y si éstos han generado resultados positivos; la importancia del sector como fuente de empleos, la necesidad de una política industrial definida y congruente con la crisis económica actual, son otros aspectos que se abordarán en la presente tesis.

En el capítulo I se describe un esbozo general de la situación de la industria textil en el marco internacional, haciendo referencia al Acuerdo Multifibras de Textiles (AMF) y su importancia. Se observa además la situación de la industria textil en países que cuentan con una experiencia digna de considerar; tal es el caso de España y Corea.

En el caso de España, podemos decir que la situación del sector es similar en muchas áreas a la que vive la industria textil mexicana. Muestra de la aseveración anterior son los elementos descritos en el Programa para promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, tales como la innovación tecnológica que requiere la industria, así como la necesidad de invertir en programas de investigación y desarrollo tecnológico. Considerar elementos como el diseño y la moda, llevaron a la industria textil en España a la creación de una instancia enfocada a esta necesidad, llamada Centro de Moda y Diseño. Tal acción la pretendió adoptar nuestro país al considerar la creación del Instituto Mexicano de la Moda.

La constitución de dicha instancia, aparece como uno de los asuntos

**prioritarios por atender en el sector de nuestro país.**

**La experiencia coreana representa un modelo que posee elementos que bien pudieran ser adoptados en nuestro país, sobre todo si consideramos que en Corea existen mecanismos institucionales que han permitido la comunicación permanente entre las autoridades gubernamentales y las empresas del sector.**

**Corea posee una estructura institucional que le ha permitido al sector desarrollarse de una forma impresionante al competir con los países líderes en la elaboración y confección de telas y prendas, tales como Italia, Francia e Inglaterra, por mencionar los más importantes.**

**La participación del gobierno en el financiamiento de proyectos en investigación y desarrollo es sólo una muestra de la participación del Estado en la economía coreana. En Corea existen elementos que hacen pensar en el intervencionismo del Estado en la economía. La aparente política de liberación comercial seguida en algunos sectores económicos prevé propósitos y estrategias muy específicos en los que se puede apreciar el concepto de selectividad bajo una clara dirección del Estado.**

**En el segundo capítulo, se mencionan los antecedentes generales de la industria textil mexicana y su evolución, para después hacer una descripción del entorno actual, haciendo notar los aspectos más relevantes del sector como son su desarrollo tecnológico, recursos financieros, y las prácticas desleales de comercio, entre otros.**

**También se analizan los efectos de la apertura comercial llevada a efecto en nuestro país a mediados de la década de los ochenta y sus repercusiones en la economía nacional.**

**En un subcapítulo aparte, se mencionan 4 Programas implementados por el Gobierno y las Instituciones competentes en pro del desarrollo de los sectores productivos del país que se relacionan con el sector y con la exportación de bienes. La característica primordial de tales programas radica en ser de alguna manera una respuesta a las necesidades con que hoy por hoy cuenta la industria nacional.**

**En el capítulo III, se describe la situación actual del sector textil de nuestros dos socios comerciales en el Tratado de Libre Comercio, haciendo notar desde las características actuales más importantes, hasta el comercio que se realiza con ambos países. En el caso de Canadá, se muestran algunas posibilidades de que México incremente el nivel de intercambios comerciales con este país, debido a que en comparación con el nivel que tenemos con Estados Unidos, aún es bajo.**

El capítulo IV, aborda el marco regulatorio de la industria textil mexicana en el Tratado de Libre Comercio. Se explica la situación vigente para la industria en el comercio de textiles y prendas de vestir con Estados Unidos y Canadá. Se muestra el marco regulatorio en cuanto a periodos de desgravación arancelaria, reglas de origen, salvaguardas y cuotas de exportación.

Las perspectivas de desarrollo del sector son mencionadas en el último capítulo de esta investigación. La necesidad de una política industrial que promueva el sector textil aparece como una necesidad prioritaria para que el sector textil nacional pueda desarrollarse. Se menciona sobre la necesidad de incrementar los niveles productivos de la planta industrial nacional para poder ser capaces de incrementar las ventas al interior, así como poder abarcar segmentos en el mercado externo. Se hacen algunas propuestas para alcanzar tales objetivos.

Finalmente, la visión del sector empresarial aporta elementos dignos de considerar para poder comprender mejor la situación actual del sector, al compararla con la información que proporcionan las instancias gubernamentales, y emitir así un juicio lo más objetivo posible que se traduzca en la búsqueda de propuestas y soluciones a la problemática del sector.

## **"LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA: PERSPECTIVAS DE DESARROLLO EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE"**

### **1. LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL MARCO INTERNACIONAL**

Históricamente, en el comercio internacional la industria textil ha sido una de las industrias que ha recibido mayor protección. El interés por proteger la industria textil es que representa una importante fuente de empleo. Por tal motivo, las naciones desarrolladas realizan prácticas proteccionistas en contra de aquellas que poseen ventajas comparativas en la exportación de textiles, de las cuales, la gran mayoría son en vías de desarrollo.

El Acuerdo Multifibras (AMF), es un régimen de proteccionismo mundial para textiles y artículos confeccionados, y funciona mediante el control del volumen de exportaciones textiles hacia los países importadores a través de barreras no arancelarias (cuotas de exportación). El país receptor es quien determina el monto y tipo de importaciones que está dispuesto a negociar.

Este acuerdo se firmó en 1974, y se ha renovado en 1977, 1981, 1986 y 1991; el último tuvo una vigencia hasta diciembre de 1992,

A través de este acuerdo, se ha regulado el 66% de comercio mundial de textiles, donde México ha tenido una participación de 0.7%, mientras que Estados Unidos ha comerciado el 20.7%.<sup>1</sup>

Las restricciones del AMF tienen como blanco a países exportadores de textiles y prendas de vestir tan poderosos como Corea del Sur y Hong Kong.

A la mayoría de los países latinoamericanos no les ha afectado demasiado porque lamentablemente sus cuotas se utilizan a menos del 50% de su capacidad, como es el caso de México.

Algunos analistas opinan que el hecho de que el AMF controle cuantitativamente representa un incentivo para que los países

<sup>1</sup> INFORME ECONOMICO/Grupo Financiero Bancomer/1994/Pág. 44.

exportadores mejoren y eleven su precio.

Por ejemplo, de 1981 a 1984 cuando las restricciones de Estados Unidos se volvieron más fuertes, el valor unitario de las importaciones estadounidenses de los países altamente restringidos como Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán se incrementó.<sup>2</sup>

Las exportaciones mexicanas siempre estuvieron restringidas, por lo que el futuro del AMF se consideraba incierto y perjudicial para nuestro país; debido a ello, tal situación fue llevada a discusiones en el marco de la Ronda Uruguay del GATT para su eliminación, donde finalmente se lograron algunos cambios que determinaron una mayor flexibilidad en las categorías del régimen especial.

Hasta 1992, tres cuartas partes de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, estaban sujetas a cuotas fijadas por el Convenio Bilateral textil del Acuerdo Multifibras, de ahí que la eliminación de las cuotas a las exportaciones a través del TLC (que sustituye al AMF), se considere como uno de los grandes logros obtenidos para el sector.

En la actualidad, el AMF tiene 43 signatarios que representan a 54 países, y su comercio equivale al 48% del comercio mundial de textiles y de prendas de vestir. El 52% restante se lleva a cabo entre países fuera del acuerdo, así como entre éstos y no signatarios.

Los países exportadores demandan el desmantelamiento del AMF a mediano plazo en discusiones del GATT, mientras que los importadores solicitan un período más largo de transición.

Hoy día, los esfuerzos de integración en el mundo revelan, en gran parte, el reconocimiento de la interdependencia. Las tres grandes áreas en las que la integración avanza con mayor celeridad son Asia, Europa Occidental y Norteamérica.

El dinamismo y potencial de recursos del Pacífico Asiático impactará de modo sobresaliente los modelos productivos del próximo siglo.

En el caso europeo, a pesar de algunos tropiezos, la meta de la unificación sigue adelante.

Hablando del sector textil en particular, cabe observar que existen en el mundo países que cuentan con una tradición productiva misma que nuestro país puede tomar como referencia en la búsqueda de mayores niveles de competitividad y productividad.

Corea y España son países que revelan características similares en el sector textil, y al pertenecer ambos países a los 2 bloques económicos más importantes del mundo, en la presente investigación se cree

<sup>2</sup> "Efectos de Acuerdo Multifibras en los países en desarrollo"/Rocha, Juan/En COMERCIO EXTERIOR/Vol. 39/México, 1989.

conveniente señalar sus aspectos más significativos, toda vez que su experiencia muestra la manera en que han podido obtener ventajas competitivas y un desarrollo en su estructura productiva. Su análisis, proporciona elementos interesantes para nuestra industria textil nacional en la búsqueda de su desarrollo.

## **1. 1 LA EXPERIENCIA TEXTIL ESPAÑOLA**

### **1.1.1 ANTECEDENTES**

España vivió una crisis económica en la década de los setenta, cuya evolución siguió muy de cerca el perfil de la crisis del grupo de los países industrializados, sin embargo, su intensidad en general fue mucho más profunda.

En la segunda mitad de los ochenta, se observó un ligero crecimiento del PIB respecto del observado en los siete grandes países de la OCDE y una caída fuerte en la proporción que se destina del PIB a la formación bruta de capital, junto con una inflación y una tasa de desempleo mayores en relación a la década anterior.

Las razones que se esgrimieron para justificar esta situación hacen referencia a aspectos como algunas características estructurales de la economía española, políticas económicas seguidas por los sucesivos gobiernos y los posibles comportamientos rígidos de los distintos agentes económicos ante una política de ajuste profundo.

Por otro lado, existía el reconocimiento de la actuación de factores exógenos que produjeron una inestabilidad en la economía, variaciones bruscas en la relación de intercambio, la elevación de tipos de interés en el mercado internacional de capitales, la fuerte competencia de un grupo de países de reciente industrialización, el incremento del proteccionismo al comercio exterior, los cambios en la estructura de la demanda mundial de productos, etc.

No obstante lo anterior, España se demoró en elaborar una política económica para enfrentar la crisis. El primer proyecto inició con los llamados Pactos de Moncloa en 1977, en los cuales se implementó una política de ingresos, se adoptaron medidas monetarias e intervención cambiaria, lo que facilitó el ajuste, aunque no se realizaron reformas de profundidad en una serie de aspectos estructurales necesarios para mejorar el sistema productivo<sup>3</sup>.

**El segundo intento de abordar con mayor profundidad la crisis**

<sup>3</sup> Ministerio de Economía y Hacienda de España / "La política de reconversión industrial, balance y perspectivas" / 1986 / Pág. 2.

## **1. 1 LA EXPERIENCIA TEXTIL ESPAÑOLA**

### **1.1.1 ANTECEDENTES**

España vivió una crisis económica en la década de los setenta, cuya evolución siguió muy de cerca el perfil de la crisis del grupo de los países industrializados, sin embargo, su intensidad en general fue mucho más profunda.

En la segunda mitad de los ochenta, se observó un ligero crecimiento del PIB respecto del observado en los siete grandes países de la OCDE y una caída fuerte en la proporción que se destina del PIB a la formación bruta de capital, junto con una inflación y una tasa de desempleo mayores en relación a la década anterior.

Las razones que se esgrimieron para justificar esta situación hacen referencia a aspectos como algunas características estructurales de la economía española, políticas económicas seguidas por los sucesivos gobiernos y los posibles comportamientos rígidos de los distintos agentes económicos ante una política de ajuste profundo.

Por otro lado, existía el reconocimiento de la actuación de factores exógenos que produjeron una inestabilidad en la economía, variaciones bruscas en la relación de intercambio, la elevación de tipos de interés en el mercado internacional de capitales, la fuerte competencia de un grupo de países de reciente industrialización, el incremento del proteccionismo al comercio exterior, los cambios en la estructura de la demanda mundial de productos, etc.

No obstante lo anterior, España se demoró en elaborar una política económica para enfrentar la crisis. El primer proyecto inició con los llamados Pactos de Moncloa en 1977, en los cuales se implementó una política de ingresos, se adoptaron medidas monetarias e intervención cambiaria, lo que facilitó el ajuste, aunque no se realizaron reformas de profundidad en una serie de aspectos estructurales necesarios para mejorar el sistema productivo<sup>3</sup>.

**El segundo intento de abordar con mayor profundidad la crisis**

<sup>3</sup> Ministerio de Economía y Hacienda de España / "La política de reconversión industrial, balance y perspectivas"/ 1986 /Pág. 2.

**industrial, correspondió a la política de reconversión industrial, como procedimiento para sacar a flote una serie de empresas localizadas en sectores de situación muy crítica. Esta comenzó a aplicarse de manera sectorial en 1980, prácticamente con 5 años de retraso en relación a otros países europeos.**

**Un aspecto interesante es la pérdida de empleo en la industria y la crisis de desindustrialización, la que se manifestó en una disminución de la importancia relativa del sector industrial en el conjunto de la actividad económica, produciéndose un fuerte excedente de mano de obra industrial.**

**La profunda crisis industrial española, exigía una actuación selectiva sobre la oferta industrial que se pretendió abordar con la política de reconversión industrial. En este sentido, cabe recalcar el retraso en la aplicación de esta política respecto al resto de los países industrializados de la OCDE, en los que desarrollaron políticas de ajustes a sectores en declive, como en el de construcción naval y siderurgia en 1974 y 1975.**

**La política de reconversión industrial, es decir, el proceso de reestructuración interna de los sectores en crisis para ajustarlos a las nuevas condiciones del entorno económico internacional, viene a reordenar y reforzar la guía de instrumentos de fomento industrial existente en España.**

**La reestructuración interna de los sectores en declive fue una condición necesaria para liberar recursos que permitieran el desarrollo de actividades productivas potenciales. También se traducía en la reducción de la capacidad productiva, esfuerzos de innovación tecnológica y de reorientación de la oferta con nuevos productos.**

**En síntesis, el proceso de reconversión sectorial implicaba un conjunto de medidas de promoción industrial, entre las que destacaron las financieras, las sociolaborales y de adaptación tecnológica con especial énfasis en la pequeña y mediana empresas.**

### **1.1.2 PLAN DE RECONVERSION TEXTIL**

La oferta española se caracterizaba en la década de los sesenta, por productos de bajo valor agregado y por su poco reconocimiento en los mercados internacionales. La autarquía que tradicionalmente se practicó en la industria textil motivó la ausencia de estructuras comerciales y la mínima existencia de organizaciones en el extranjero.

El sector se caracterizó por la pérdida de beneficios e incluso de flujo de recursos, lo que hizo entrar a muchas empresas a un proceso irreversible, hasta llegar al cierre con su incidencia en el empleo y el ingreso. El origen de tal situación lo podemos ubicar en que la estructura productiva no se pudo adecuar a las condiciones cambiantes del mercado; asimismo la falta de inversión, lo cual impidió utilizar los medios que brinda la evolución tecnológica, adecuar la maquinaria y la organización de trabajo a los costos crecientes de la mano de obra y a la mayor calidad y valor agregado que exige la internacionalización de los productos.

Al mismo tiempo, se registró una disminución del mercado interior textil, debido a los mínimos niveles de exportación, y a los efectos de la disminución del ingreso, debido a una competencia creciente de importaciones de productos de alta calidad provenientes de países desarrollados y la oferta de artículos competitivos en precio, por sus bajos costos salariales, provenientes en su mayoría de países en vías de desarrollo.

En este orden, el costo financiero para el sector textil, se incrementó en forma extraordinaria debido a los costes de la inflación, pero sobre todo a los aumentos en el precio del petróleo sobre las fibras sintéticas que constituyen el 60% de la materia prima utilizada. A esto habría que añadir, la falta de adaptación de la gestión empresarial a las circunstancias generadas, en parte, por el excesivo individualismo y por la falta de capacitación e información, lo que derivó en comportamientos autárquicos de la producción y de la inversión<sup>4</sup>.

En las últimas tres décadas, la evolución a nivel mundial del sector textil se ha caracterizado por un proceso de crecimiento acelerado en ciertos países en vías de desarrollo, que ha traído consigo la pérdida de mercados tradicionalmente abastecidos por los desarrollados. Estos últimos han podido apreciar, cómo sus propios mercados empezaban a

<sup>4</sup> Montero, D./"La Reconversión Industrial Textil en España"/ 1988/Pág. 15.

ser invadidos por productos textiles procedentes de países en los que el costo de la mano de obra era muy inferior, en algunos casos hasta de 10 veces.

El gobierno español aprobó e instrumentó un total de ocho planes para la industria textil y de la confección entre 1960 y 1980. De acuerdo a sus objetivos, se pueden distinguir dos fases:

1. (1960-1967): El énfasis fue puesto en la modernización de equipo, incluyendo la destrucción de maquinaria obsoleta, la racionalización de empresas e incrementos de capacidad de las compañías existentes o el establecimiento de nuevas empresas.

2. (1968-1980): El énfasis fue cambiado para consolidar la industria y el cierre de plantas no viables fue apoyado. Adicionalmente, fue introducido un esquema para compensar a los trabajadores que perdieron su empleo como resultado del cierre de plantas.

La secuencia de los planes textiles españoles entre 1960 y 1970 fueron instrumentados en un clima económico caracterizado por pleno empleo, alto nivel de inversión y el establecimiento de medidas de protección contra la competencia externa.

La intervención del Estado a través de los requerimientos de autorización de inversión fue por lo tanto, factible, pero no necesariamente un instrumento efectivo para controlar el desarrollo de la estructura industrial.

En los ochenta, España preparaba su adhesión a la Comunidad Económica Europea (CEE), hoy Unión Europea (UE), lo que requería el incremento de competitividad de su industria a los niveles de los otros miembros. En este orden, el énfasis de los planes basados en el acervo de capital dejaba de ser el adecuado para las nuevas condiciones, que requerían esfuerzos de promoción que incluyeran elementos adicionales tales como mejora en diseño, comercialización, estructura organizacional de empresas, y promociones de comercio.

El Plan de Reconversión Textil tuvo como propósito adecuar la estructura de la industria textil y de la confección al entorno internacional, estimulando su evolución hacia una situación caracterizada por la complejidad del sector en el mercado mundial y que permitiese a las empresas españolas continuar siendo una fuente importante de ingreso y empleo.

Partía de un planteamiento agresivo en el área comercial, moda, innovación, política de marcas, etcétera, a efecto de identificar todas las

posibilidades de adaptación de la industria a los mercados, haciendo énfasis en la elevación de la calidad y un alto valor agregado especialmente en el ámbito de la exportación.

Al mismo tiempo, consideraba la mejora de las estructuras empresariales, productivas y financieras, para obtener una mayor optimización en los costos, la corrección de desajustes coyunturales o cíclicos de la oferta-demanda, típico de la industria textil y de la confección, evitando así, pérdidas innecesarias de empleo.

El denominador común de los objetivos sociales del Plan fue el mantenimiento del máximo empleo posible a nivel global, de forma que los reajustes de puestos de trabajo en determinados subsectores de la industria textil (indispensables para garantizar su futuro estén compensados por una creación de nuevos empleos.

Por otro lado, se establecieron dentro del Plan, incentivos tanto fiscales como financieros; los primeros se basaron en créditos fiscales relacionados con un plan de inversiones en nuevos activos que contemplaba créditos fiscales, apoyos financieros y programas de retro voluntarios.

Por otro lado, los cambios originados por la recesión mundial motivaron políticas específicas de ayuda a las industrias textiles en casi todos los países desarrollados, tanto en forma de planes, como de obstáculos y trabas aduaneras a las importaciones. Los planes concretos de ayuda muestran sensibles diferencias, según cada país.

Existen medidas pasivas de ajuste implícitas en la firma de acuerdos limitativos del comercio textil bajo el amparo del Acuerdo Multifibras, para evitar la evasión de productos procedentes de países con bajo costo de mano de obra, al mismo tiempo pertenecen la totalidad de los países desarrollados. Asimismo se aplicaron medidas que tendían a aumentar la competitividad de las empresas textiles y de la confección, fundamentalmente mediante la mejora de maquinaria y procesos productivos, e inversiones en moda y diseño.

En los trabajos que se realizaron durante la preparación del Plan de Reconversión Español, el gobierno detectó 15 países en los que se aplicaron medidas de ajuste y de apoyo, entre los cuales podemos mencionar a Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Irlanda, Japón, Luxemburgo y Noruega.

En todos estos países se establecieron medidas de apoyo específicas a la

<sup>5</sup> Ministerio de Economía / Op. Cit. / Pág. 22.

**industria textil; algunos como Francia, Bélgica e Italia mediante un plan específico, debido a que se le considera como industria prioritaria generadora de ingreso y empleo. Tales medidas, permitieron que en Europa el sector continúe siendo un fuerte exportador, a pesar de haberse reducido en un millón, el número de puestos de trabajo.**

### **1.1.3 RESULTADOS**

Entre los resultados de la aplicación del Plan de Reversión Textil implementado en la industria española en general, podemos señalar que el fomento al empleo por falta de programas específicos y eficientes, así como de canalización de la inversión a sectores intensivos en mano de obra, fueron características notables.

Asimismo, el objetivo de mejorar las estructuras comerciales no fue abordado con profundidad, debiendo ser éste un objetivo prioritario, toda vez que de esto depende el futuro del sector. Las rigideces de los lineamientos, la dificultad de las empresas para implementar el saneamiento financiero y la renovación de sus instalaciones, contribuyeron a que la primera etapa del Plan no obtuviese los resultados esperados.

De acuerdo a David Montero, no existió desde un principio por parte de la administración, una acción decidida para contrarrestar esa falta de iniciativa de las empresas del sector, ni se elaboraron criterios claros para su aplicación, de manera que resultara garantizada la consecución de los objetivos. La selección de proyectos de inversión y el estudio de los mismos se llevó a cabo bajo una visión fundamentalmente microeconómica. Los criterios de concesión de ayudas no fueron suficientemente rigurosos en todos los casos, sobrepasando frecuentemente el umbral del estímulo, y buscando como objetivo complementario el agotamiento de las dotaciones presupuestarias o de las líneas de crédito.

Montero considera que los criterios de concesión de ayudas no fueron suficientemente rigurosos en todos los casos, sobrepasando frecuentemente el umbral del estímulo y buscando como objetivo complementario el agotamiento de las dotaciones presupuestarias o de las líneas de crédito. Con cantidades menores de recursos públicos se hubiera podido movilizar el mismo volumen de inversión<sup>6</sup>.

La última etapa del plan, hizo énfasis en una serie de acciones concretas en lo que al sector textil concierne<sup>7</sup>, entre las que podemos señalar:

<sup>6</sup> Montero D. / Op. Cit. / Pág. 22.

<sup>7</sup> Nuestro país siguió el ejemplo español en este tipo de acciones. El resultado, fue la creación del Programa para promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección. Cfr. Subcapítulo 1.4.2. de la presente investigación.

**\* La instrumentación de un programa institucional denominado Plan de Promoción de Diseño y Moda, cuyo propósito se circunscribe a fomentar proyectos colectivos en moda, diseño, investigación, imagen en los mercados interno y externo, debido a que sus efectos sobrepasan los intereses de la empresa en lo individual.**

**\* El fortalecimiento de aquellos sectores que se encuentran más cerca del final del proceso productivo. Asimismo el incremento del valor agregado proyectando los productos textiles españoles a segmentos de altos ingresos en los mercados nacional e internacional.**

**\* La incorporación del mayor número de pequeñas y medianas empresas al Plan; para ello se realizaron constantes campañas de publicidad a fin de que se alcance a un mayor número de empresas.**

**\* La simplificación de trámites para favorecer la presentación de solicitudes y la revisión de criterios de concesión de apoyo público, para obtener una máxima eficacia de los recursos disponibles.**

**\* La creación de centros de enseñanza para capacitar al personal de la industria textil y de la confección. Se establecieron instrumentos necesarios para incrementar la relación entre estos centros.**

**\* El establecimiento de un estricto mecanismo de seguimiento y control de los proyectos de inversión con el fin, de garantizar el cumplimiento de los objetivos fijados en cada proyecto de reconversión y para simultáneamente asesorar a la pequeña y mediana industria sobre su desarrollo futuro.**

Uno de los resultados relevantes generados por este plan, fue la creación del Centro de Promoción de Diseño y Moda, el cual tiene como funciones la evaluación de solicitudes de firmas individuales para beneficiarse del Plan e instrumentar bajo instrucciones del Ministerio de Industria y Energía, programas para promover diseño y moda en las empresas. En este sentido, actualmente nuestro país pretende la creación de una instancia similar que se encargue de promover acciones concretas en cuanto a diseño y moda. Lamentablemente aún continúa siendo sólo un proyecto en el que SECOFI y las instancias privadas no han podido llegar a un acuerdo definitivo para su realización.

Hoy por hoy, la experiencia española representa para México un ejemplo en cuanto al implemento de políticas tendientes a reactivar sectores económicos específicos. Después de haber conocido la situación prevalectante en España en el marco del Plan de Reconversión Textil, podemos decir que lo que vivió esta industria en la década de los sesenta y setenta es representativa de la situación de nuestro país en estos momentos.

La autarquía que se practicó en España en esa década, la ausencia de representaciones en el extranjero, la disminución del mercado interno,

mínimos niveles de exportación, crecientes importaciones de productos de buena y mala calidad procedentes de países de Asia, son algunos de los padecimientos con que cuenta la planta textil mexicana hoy día.

Asimismo, el cierre masivo de plantas textiles no funcionales, con su respectiva repercusión en los niveles de empleo y de ingreso, es un síntoma actual en México; la diferencia con el caso español, es que ellos implementaron un programa de compensación a los trabajadores que perdieron su empleo, aspecto que en México aún no se atiende.

España implementó su Plan de Reconversión en el umbral de su adhesión a la hoy Unión Europea, debido a que requería adecuar sus niveles de competitividad a los niveles de los demás países miembros, para mejorar aspectos tales como diseño, innovación, comercialización, políticas de marcas, financiamientos, estructura organizacional de empresas, y promoción a las exportaciones. El propósito fundamental del plan además de la atención a los elementos mencionados, fue el de mantener el máximo nivel de empleo posible.

En el caso mexicano, podemos decir que las instancias gubernamentales si bien están atendiendo cuestiones de financiamiento y asesoría, aún no han puesto atención a aspectos sociales y otros muy importantes que determinan el virtual desarrollo de esta industria, indispensable sobre todo en el marco de un TLC con nuestros vecinos del norte.

Si bien es cierto, nuestro país no se está integrando a un Mercado Común (el cual posee formas de integración más amplias que un Tratado de Libre Comercio), aún se necesita lograr avances adicionales en estabilización y modernización financiera y en aspectos relacionados con el incremento en la productividad y calidad.

Pudiera pensarse que nuestro país no está adentrándose en una unidad política y económica como España y que no hay comparación, sobre todo si consideramos que España cuenta con un nivel de endeudamiento reducido, lo que a su vez le permite realizar de manera menos compleja, ajustes en su cuenta corriente. No obstante, el ejemplo español nos da clara evidencia de nuestras necesidades y la forma en que debemos abordarlas.

## 1.2 LA POLITICA TEXTIL EN COREA

### 1.2.1 ANTECEDENTES

La industria textil en Corea es reconocida como la principal fuerza de crecimiento en su Producto Interno Bruto; a la vez, ha sido la punta de lanza de la exportación coreana y ha colocado al país entre las economías más prósperas entre los países de reciente industrialización.

Por mencionar sólo un ejemplo de lo anterior, basta decir que en 1990, las exportaciones de textiles representaron la cuarta parte del valor total exportado por este país, y generó el 14% del valor agregado de la producción manufacturera, dando empleo al 22.6% del total de la fuerza de trabajo, tal como el siguiente cuadro lo indica:

COREA: PRINCIPALES INDICADORES (Sector Textil)

CONCEPTO	1970	1975	1980	1985	1990
PIB Nacional 1)	17.3	25	36.7	78.1	68.4
PIB Manufac. 1)	3.6	6.8	10.8	23.7	49.5
PIB Textil 1)	0.3	1.1	1.7	2.1	-
Empleo manuf. 2)	1232	2205	2972	3659	4928
Empleo textil 2)	265	508	732	738	1114
Exp. Textiles 3)	0.3	1.9	5.1	7.1	14.7
Import. textiles 3)	-	-	1.2	1.5	3.5

1) Billones de wongs. 2) Miles de personas. 3) Billones de dólares.

FUENTE: Moon Shin Hong/"The textile Industry in Korea, Problems and Prospects" / Corea 1984/ Pp. 2-4, y "Cómo comerciar con Corea" / Korea Trade Promotion Corporation / Corea, 1992 / Págs. 28, 30 y 33.

Corea ha surgido internacionalmente como uno de los principales países productores de textiles, debido tanto a su estructura productiva como al nivel de sus exportaciones. En 1990 ocupó el tercer lugar en la producción mundial de textiles, y el 7o. como fabricante de maquinaria y equipo textil.

No obstante su dinámico desempeño, el sector ha enfrentado un sinnúmero de problemas, entre los que destacan, el incremento de salarios y precios que han afectado su competitividad, la incursión de nuevos países en desarrollo en el mercado internacional de textiles ( dada su ventaja comparativa de mano de obra barata y abundante, así como el creciente proteccionismo registrado en los países desarrollados en el comercio de textiles).

La industria textil coreana depende fuertemente de la importación de materias primas, como es el caso del algodón, lana y fibras sintéticas, lo cual hace al sector altamente vulnerable a la fluctuación del mercado internacional.

Por otro lado, la exportación textil coreana está significativamente concentrada en un pequeño número de mercados; Estados Unidos y Japón absorben más del 40%, haciendo al sector particularmente sensible a las restricciones de comercio impuestas por estos países.

Es interesante conocer que los países desarrollados al amparo del Acuerdo Multifibras y convenios bilaterales, han incrementado las barreras al comercio de estos productos, por lo que el gobierno e industria han puesto especial énfasis en el desarrollo de nuevos mercados.

Cabe señalar que los procesos tradicionales de la industria textil tienden a ser intensivos en mano de obra y energía, no requieren de una tecnología avanzada o de un alto nivel de inversión, por ello, muchos países la eligen como un sector prioritario en las primeras etapas de industrialización, pero en la medida que se avanza en la consecución de objetivos nacionales establecidos, el sector puede perder o ganar peso con respecto a otros, pudiendo representar una actividad marginal o complementaria, y en otros países estratégica.

En Corea, el sector textil muestra una declinación en su participación en el PIB, debido al avance de la industria pesada y química (situación similar en los países altamente industrializados). Sin embargo, el gobierno coreano aún la considera de importancia estratégica para la economía, así como un segmento líder de la exportación.

Lo anterior es una de las razones de los esfuerzos del gobierno y las

**empresas textiles para mejorar la competitividad vía la aceleración de su modernización.**

**Es significativo el papel jugado por la industria textil coreana en el crecimiento económico y las exportaciones, eje principal de su economía desde la década de los treinta, y protagonista en el proceso de sustitución de importaciones hacia finales de los sesenta.**

**El dinamismo del sector ha sido el resultado de un esquema favorable de apoyos a la exportación y de esfuerzos de sustitución de importaciones, el manejo de tarifas y concesiones de impuestos, así como un ambiente cercano al libre comercio.**

**Este esquema permitió al sector textil, utilizar su ventaja comparativa inicial de mano de obra barata, así como desarrollar su propia tecnología, la cual si bien aún cuenta con niveles inferiores respecto a los países industrializados, al ser dirigida al sector textil principalmente, ha obtenido resultados positivos. Por otro lado, otro aspecto que favoreció esta proyección fue el favorable ambiente de comercio mundial, el cual se caracterizaba por una demanda altamente elástica.**

**A principios de los setenta, nuevos problemas y un ambiente de comercio poco favorable, fueron los elementos que forzaron a Corea a buscar nuevos enfoques de política económica y métodos de exportación, estableciendo así el Plan Básico de Modernización para la Industria Textil en 1980, el cual se basó en la Ley para la Modernización del Sector textil, expedida en 1979. Además de esta normatividad el gobierno también implementó una serie de medidas de apoyo a un grupo selecto de empresas textiles, catalogándolas como prioritarias.**

**Entre las medidas de apoyo, se encuentra el Fondo de Modernización Textil, cuyo propósito es el financiamiento del sector, vía créditos preferenciales, y la modernización de sus plantas industriales. Otra instancia de apoyo es el Fondo de Promoción de la Pequeña y Mediana Industria, a través del cual el gobierno ha fomentado actividades de investigación y desarrollo.**

**Las industrias en Corea han disfrutado de beneficios fiscales a través de diferentes esquemas que consideraban la exención de impuestos a la importación de materias primas, la reducción de impuestos al pago de dividendos ( deducciones del impuesto sobre la renta por ahorros en energía e inversión en investigación y desarrollo ), depreciación acelerada en maquinaria y equipo, así como apoyos a empresas con pérdidas, originadas por fallas en investigación y desarrollo o problemas para la exportación.**

**La adopción de estas medidas no deben entenderse como un apoyo específico a un sector, sino como los esfuerzos de Corea para acelerar su ajuste estructural, cuya necesidad se incrementa con el tiempo<sup>8</sup>.**

---

<sup>8</sup> Moon Shin Hong / "The Textile Industry in Korea, Problems and Prospects" / Institute for Economics and Technology / Korea, 1985 / Pág. 41.

### **1.2.2 LA EXPERIENCIA COREANA**

Actualmente, no obstante su impresionante desarrollo, la industria en general y en particular la textil, empieza a mostrar signos de desaceleración, al enfrentar problemas internos y externos; entre éstos podemos mencionar, la creación de productos de baja calidad, una marcada obsolescencia tecnológica, baja productividad, alto costo de mano de obra barata, ineficiencia en la estructura industrial y erosión en la competitividad internacional.

Tanto el sector como las instancias gubernamentales conscientes de que su futuro depende de manera importante de su habilidad para recuperar su competitividad, pretenden adaptarse a los cambios del entorno, a través de la realización de ajustes: modernizando la maquinaria y equipo, desarrollando nuevos materiales y productos de alto valor agregado, incursionando en nuevos mercados, y colocando como acción prioritaria la creación de proyectos de investigación y desarrollo, éstos últimos indispensables para mantener su liderazgo.

En lo que a infraestructura tecnológica se refiere, la industria textil en Corea muestra un elevado nivel de obsolescencia, lo que representa una limitante para desarrollar productos de alta calidad.

De acuerdo con Moon Shing Hong, la mayoría de maquinaria y equipo textil cuenta con una antigüedad superior a los diez años, y es predominantemente intensiva en mano de obra. La productividad no ha crecido a la misma tasa de los salarios, lo que afecta la competitividad en las exportaciones; además de que no se debe perder de vista el surgimiento de los países de reciente industrialización que con su empuje comercial, hacen más difícil la competencia en el mercado internacional<sup>9</sup>.

Ante tal situación, el gobierno ha promovido entre otras medidas, la racionalización de la industria a través de la fusión de empresas ineficientes, estableciendo grandes unidades para alcanzar economías de escala, la reorientación de la inversión hacia subsectores de teñido y acabado, el reemplazo de maquinaria y equipo, así como la introducción de métodos de producción intensivos en tecnología y capital.

Por otra parte, el gobierno está haciendo esfuerzos adicionales en apoyo

<sup>9</sup> Moon Shin Hong / Op. Cit. / Pág. 48.

a pequeñas empresas del sector, otorgando créditos preferenciales para su modernización, y al ajustar gradualmente el sistema de exportaciones abriendo sus cuotas de exportación para instrumentar estrategias en favor de pequeñas empresas.

Cabe señalar que los esfuerzos de producción a gran escala en Corea, han sido desarrollados para atender las necesidades de los mayoristas extranjeros, quienes compran en enormes cantidades, mientras que quienes compran al menudeo, prefieren hacerlo en Taiwán, toda vez que sus firmas están mejor acondicionadas para abastecer pedidos pequeños.

El gobierno coreano visualiza que en el futuro las grandes firmas se concentrarán en el desarrollo de hilos, telas y confecciones más sofisticados, que requerirán de grandes inversiones. Las compañías comercializadoras deberán especializarse más en su campo, y las pequeñas empresas asumirán la tarea de producir prendas, por lo que en los últimos años se les ha venido facilitando toda clase de apoyos.

Es menester señalar que en el área de la confección de prendas, las necesidades son más apremiantes para la automatización y producción de bienes de mayor valor agregado. La ventaja competitiva de Corea en la mano de obra barata está desapareciendo rápidamente, y la industria enfrenta escasez de trabajadores especializados. La Teoría de las Ventajas Competitivas de Michael Porter señala que una economía que depende aún de los factores de producción en el entorno competitivo actual, debe necesariamente, para poder enfrentar la competencia internacional, crear políticas para la elevación de la productividad y la calidad de los productos. La mano de obra barata no es un determinante a mediano y largo plazos de la competitividad de las empresas de un país.

En respuesta a lo anterior, los fabricantes coreanos de prendas están realizando fuertes inversiones en moderna maquinaria y equipo, tendientes a ahorrar mano de obra, así como la implementación de programas de capacitación para el manejo de nuevos activos. No debemos olvidar que el éxito alcanzado por Corea en las exportaciones lo determinaron las incursiones en segmentos de producción masiva de tela y ropa a bajo precio.

### **1.2.3 EL PAPEL DE LA INVESTIGACION Y DESARROLLO (I+D)**

Los analistas del sector consideran que el reto más importante, será su capacidad para convertirse en un productor de prendas de mayor valor agregado, antes de que pierda terreno en los mercados internacionales.

Conscientes de esta necesidad, gobierno e industria están desarrollando nuevos productos en un esfuerzo concertado de investigación y desarrollo tecnológico, identificando nuevos nichos en un mercado saturado como es el internacional de textiles, y el desarrollo de diseño y moda.

El gobierno está financiando proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en empresas activas que fabrican fibras sintéticas; asimismo en aquellas que estudian el desarrollo de productos con propiedades semejantes al algodón, seda y lana.

Se considera que el nivel tecnológico de Corea en la fabricación de fibras sintéticas se encuentra 10 años atrás respecto del alcanzado por la industria japonesa y alemana.

Por su parte, la Federación Coreana de Industrias Textiles realiza actividades de investigación y desarrollo tecnológico, consideradas como una carga para una empresa en lo individual. Además, el Instituto Daegu para Tecnología Textil, agencia local, apoya al sector a resolver sus problemas en esta materia a través de programas de capacitación para técnicos e ingenieros de alta calificación y del otorgamiento de becas al extranjero para preparar doctores especialistas en la investigación de este tipo de proyectos.

Respecto a los proyectos de investigación relacionados con el Diseño y Moda, el gobierno y la industria están trabajando conjuntamente con el propósito de mejorar aquellos eslabones de la cadena en que se presente una mayor debilidad y que afecta el desarrollo de productos de mayor valor agregado, como son los casos del teñido y acabado de prendas.

En el caso del teñido y acabado de prendas, podemos señalar que es el segmento más atrasado de la industria, debido a la obsolescencia de sus instalaciones y a la falta de técnicos especializados. Asimismo habría que considerar su precaria fuerza para tratar con los fabricantes de ropa, debido al volumen de pedidos e incertidumbre por trabajos de largo plazo.

**Para superar estos cuellos de botella, el Ministerio de Comercio e Industria promovió el cambio y la concentración de los teñidores a parques industriales establecidos con fondos del gobierno. Actualmente se cuenta con dos complejos que albergan 120 firmas. También se está promoviendo el desarrollo tecnológico en materia de teñido a través de un programa específico, teniendo como objetivo en el mediano plazo, alcanzar el nivel de los países industrializados.**

Respecto a la relación con los fabricantes de ropa, se ha sugerido que el sistema de subcontratación sea reformado para promover órdenes de trabajo a largo plazo, lo que permitirá mejorar la calidad del teñido de los productos.

En lo que respecta al Diseño y Moda, podemos afirmar que hoy día es una de las principales deficiencias, no sólo de Corea, sino de otros países en desarrollo entre los que se encuentra nuestro país. El papel que juega el diseño y la moda en el comercio mundial de textiles es creciente, por ello la industria y el gobierno coreanos han implementado una serie de actividades con el propósito de competir con los centros internacionales de moda.

Un ejemplo de la aseveración anterior, es que se están inaugurando institutos de diseño y moda, que aparte de que trabajarán en estos campos, se integrarán a la selección de tejido, corte y confección, así como al monitoreo de las tendencias de la moda en centros de Italia, Francia, Estados Unidos y Japón.

Asimismo se patrocina la organización de ferias internacionales, se fomenta la participación en las organizadas por los principales centros de moda y se otorgan becas para capacitación en el extranjero.

Por otro lado, se efectuaron ajustes a las regulaciones relativas a la propiedad industrial e inversión extranjera para facilitar la introducción de marcas extranjeras y la coinversión con empresas especializadas en el campo de la moda y diseño.

#### **1.2.4 EL ESTADO COREANO EN EL MODELO DE DESARROLLO**

Contrariamente a lo que sugiere el modelo neoliberal, la política comercial seguida por Corea ha tenido un componente importante de sustitución de importaciones de carácter extremadamente selectivo a nivel sectorial, que se ha modificado con el tiempo, dadas las prioridades de la política industrial.

Esta selectiva y cuidadosa política proteccionista ha utilizado mecanismos arancelarios y no arancelarios reforzados ambos con disposiciones relativas a inversión extranjera, transferencia de tecnología y acceso al mercado de divisas.

Dicha selectividad se refiere no sólo a la identificación de sectores, sino inclusive a empresas, vinculándose las divisas para importación con las generadas por las exportaciones; esto se traduce en la existencia de mecanismos institucionales que han permitido la comunicación permanente entre las autoridades gubernamentales y las empresas correspondientes. Esta dimensión institucional con diferencias de modalidad deja en evidencia la existencia de un Estado intervencionista en la más ortodoxa tradición japonesa.

En la política proteccionista debemos tomar en cuenta el hecho de que la información que proporciona el nivel de protección arancelario es extremadamente precario, debido a que las restricciones cuantitativas para la importación han sido más importantes que la tarifa para proteger la sustitución de importaciones.

En 1967 se llevó a efecto un liberación de importaciones que introdujo la llamada "lista negativa" que conducía a autorizar automáticamente todas aquellas importaciones que no esuviesen en esa lista. Dos veces al año el gobierno anunciaba el número de artículos sujetos a importación restringida; los criterios de inclusión se relacionaban fundamentalmente con la situación de balanza de pagos y los requerimientos de protección para la industria nacional.

Respecto a la política de control de cambios, algunas de las provisiones de las Actas de Comercio Exterior y la de Control de Administración de Divisas tienen relación, toda vez que la importación o exportación se aprueba a través de la primera, sin embargo, los procedimientos para llevar a efecto la operación se realizan mediante la aplicación de la segunda.

Los bancos de cambio en Corea tienen la autorización del Ministerio de Finanzas para involucrarse en actividades bancarias de comercio internacional. Su función en la regulación de divisas es importante, desde el momento que tienen autorizado vigilar y aprobar la mayoría de las transacciones listadas en el Acta de Control de Administración de Divisas, además de autorizar exportaciones e importaciones de acuerdo con el Acta de Comercio Exterior.

La dirección y participación del Estado se confirma además al analizar el Séptimo Plan Quinquenal, donde se prevé que debe reforzar las actividades de investigación y desarrollo para alcanzar los niveles de los países desarrollados. En su consecución tiene planeado invertir en investigación y desarrollo un monto equivalente al 3% del PIB; construir complejos industriales tecnológicos, similares al del Silicon Valley de Estados Unidos, para adaptar el progreso tecnológico interno del país.

La política del gobierno coreano en materia de inversión extranjera se ha caracterizado por su marcada selectividad. Cuenta con un sistema de lista negativa donde el inversionista extranjero puede identificar los proyectos que están restringidos o prohibidos.

Esta política se puede apreciar en la participación de la inversión extranjera respecto al PIB de Corea, que ha sido una de las más bajas respecto a otros países del Sudeste Asiático. Esta relación en 1990 fue de 0.36% mientras que en Taiwán se ubicó en 1.61% y en Singapur en 14.6%.

Por otro lado, cabe destacar que para aprobar la participación de inversión extranjera en un proyecto específico, se requiere de la aprobación de varios ministerios y se consideran como criterios la naturaleza y monto del proyecto, su influencia potencial sobre la política económica nacional y extranjera, que no promueva desorganización en el mercado o la violación de leyes antimonopolio, la necesidad de financiamiento interno, así como el que no afecte al medio ambiente.

Actualmente el gobierno ha anunciado su intención de ajustar los términos de su política sobre inversión extranjera, con el propósito de generar un clima más atractivo. Sin embargo, el objetivo está dirigido a fortalecer las oportunidades de las firmas coreanas para obtener tecnología a través de proyectos de coinversión; la mejora de productividad y diversificación de mercados.

Como se puede observar, la aparente política de liberación seguida recientemente en algunos sectores económicos, prevé propósitos muy claros de mediano y largo plazos, así como estrategias y esquemas

específicos tendientes a su consecución; no obstante, en ellos se identifica el concepto de selectividad bajo una clara dirección e intervención del Estado.

Ante el panorama antes descrito, podemos ver que la experiencia que ha tenido Corea en la evolución de su sector textil en particular, presenta varios elementos que bien pudieran ser adoptados por nuestro país en la búsqueda de mayores niveles competitivos.

A diferencia de México, donde se llevó a efecto una apertura radical e indiscriminada en casi todos los sectores productivos de la economía, Corea adoptó una política proteccionista, en la que la dirección y participación del Estado es evidente, al ser selectivo tanto en los países a exportar, como en los productos a enviar de acuerdo a su posición de competitividad relativa. A pesar de ser considerado aún como un país en vías de desarrollo, y que depende en gran medida de la importación de materias primas de otros países, es impresionante la forma en que Corea ha definido e instrumentado planes y programas en pro del desarrollo de su planta textil.

Lo anterior lo comprobamos al ver que para este país, el sector productivo textil es un sector prioritario para su economía y un pionero de las exportaciones.

Un aspecto determinante en la elección de Corea como referencia en la presente investigación, es el relacionado a la fusión de empresas ineficientes, y sus apoyos a las micro y pequeñas empresas, aspectos que nuestro país está abordando no sólo en el caso textil, sino en todos los sectores productivos.

Las Empresas Integradoras de Unidades Productivas son un ejemplo de ello, asimismo, los planes y apoyos de la Banca de Desarrollo en nuestro país<sup>10</sup>.

Podemos decir entonces, que la adopción de medidas proteccionistas por parte de las autoridades gubernamentales de nuestro país, bien pudieran ser útiles para poder obtener resultados positivos en el comercio con el exterior.

En el marco del TLC con Estados Unidos y Canadá, nuestro país debe poner atención en no centrarse únicamente en estos dos países como socios comerciales, sino que debe diversificar sus relaciones con otros para no ser vulnerable a las decisiones de sus socios comerciales asimismo a las fluctuaciones del mercado internacional.

---

<sup>10</sup> Cfr. con los subcapítulos 2.4.4 y 2.4.3 respectivamente en la presente investigación.

## **2. LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA**

### **2. 1 EVOLUCION**

La industria textil en México<sup>1</sup>, es una de las más antiguas y tradicionales en nuestro país; tiene sus orígenes en la época prehispánica: el hilado y el tejido de algodón para la elaboración de telas y prendas de vestir, representaba una actividad económica importante.

Existen referencias de que en el siglo XVI, se realizaban exportaciones de prendas manufacturadas por indígenas hacia las Antillas.

En el siglo XIX, nuestro país al igual que el resto de las colonias latinoamericanas, emergió como parte de un sistema económico mundial cambiante, en el que Inglaterra poseía la hegemonía industrial.

México intentó establecer su propia industria textil de algodón como fundamento para industrializarse, imitando el ejemplo inglés (esto a diferencia de Argentina y Brasil, quienes continuaron con su práctica de producir materias primas y de importar productos manufacturados)<sup>2</sup>.

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, México inicia su desarrollo industrial adoptando el modelo de Sustitución de Importaciones, participando de manera significativa en el comercio mundial, creándose con ello un incremento en la producción y el empleo; tal situación permite a la industria textil modernizarse y crecer de manera notable.

No obstante lo anterior, paulatinamente el modelo de desarrollo adoptado fue perdiendo su funcionalidad, en el sentido de que si bien representó grandes beneficios a corto y mediano plazo, sus

<sup>1</sup> En el transcurso de la presente investigación, se considerará a la industria textil en su conjunto, abarcando la cadena productiva fibras-hilo-tela-confección; haciendo observaciones en su momento cuando se trate por separado el área textil y el área de la confección.

<sup>2</sup> Keremitsis Dawn/"La industria textil mexicana en el siglo XX/Secretaría de Educación Pública/México, 1973/Pp.247.

**características proteccionistas crearon una industria con serias deficiencias estructurales.**

**Particularmente durante las décadas de los cincuenta y sesenta, el sector pierde espacios internacionales, y se enfrenta a una situación desfavorable al interior, caracterizada por atraso tecnológico, baja productividad, indefinición a largo plazo de políticas y apoyos a la industria textil, falta de un conocimiento adecuado del sector por parte del gobierno, una mínima incursión en las exportaciones, entre los más significativos; el origen de tales problemas lo podemos localizar en la existencia de un mercado interno limitado por sus altos precios y los bajos ingresos de los mexicanos.**

**Ante el panorama anteriormente descrito, el gobierno y el sector empresarial intervienen de manera activa realizando una serie de estudios tendientes a conocer con mayor profundidad la situación general de las empresas textiles y sus niveles productivos, con el fin de crear un programa de impulso a la modernización del sector y a incentivar las exportaciones.**

**Sin embargo, persistían los serios problemas de obsolescencia tecnológica, altos costos de producción y a la vez una baja productividad y elevados niveles de protección arancelaria, bajo consumo interno de productos textiles, así como un mercado externo reducido sólo a la exportación de materias primas<sup>3</sup>.**

**Durante los años setenta, se mantuvo la tendencia de los años anteriores generándose un crecimiento muy inferior al resto de los sectores productivos, incluyendo las manufacturas. No obstante, uno de los logros alcanzados en estos años, fue el cambio en el tipo de productos creados, después de una tradicional producción de fibras naturales, ahora surge un auge en la producción química de fibras con uso textil, que marcó una línea de innovación en esta industria.**

**En general, los aspectos característicos de esta década fueron:**

- i). Un aumento general en la productividad laboral.**
- ii). Desarrollo negativo de los niveles de inversión, destacando los últimos tres años de la década en que sufren una brusca caída.**
- iii). Mínimos planes y programas de expansión de las empresas nacionales<sup>4</sup>.**

---

<sup>3</sup> Portos, Irma/"Pasado y presente de la Industria Textil en México"/Instituto de Investigaciones Económicas/UNAM, 1992/Ed. Nuestro Tiempo/Págs. 47-54.

<sup>4</sup> *Ibid.*, pág. 64.

**características proteccionistas crearon una industria con serias deficiencias estructurales.**

**Particularmente durante las décadas de los cincuenta y sesenta, el sector pierde espacios internacionales, y se enfrenta a una situación desfavorable al interior, caracterizada por atraso tecnológico, baja productividad, indefinición a largo plazo de políticas y apoyos a la industria textil, falta de un conocimiento adecuado del sector por parte del gobierno, una mínima incursión en las exportaciones, entre los más significativos; el origen de tales problemas lo podemos localizar en la existencia de un mercado interno limitado por sus altos precios y los bajos ingresos de los mexicanos.**

**Ante el panorama anteriormente descrito, el gobierno y el sector empresarial intervienen de manera activa realizando una serie de estudios tendientes a conocer con mayor profundidad la situación general de las empresas textiles y sus niveles productivos, con el fin de crear un programa de impulso a la modernización del sector y a incentivar las exportaciones.**

**Sin embargo, persistían los serios problemas de obsolescencia tecnológica, altos costos de producción y a la vez una baja productividad y elevados niveles de protección arancelaria, bajo consumo interno de productos textiles, así como un mercado externo reducido sólo a la exportación de materias primas<sup>3</sup>.**

**Durante los años setenta, se mantuvo la tendencia de los años anteriores generándose un crecimiento muy inferior al resto de los sectores productivos, incluyendo las manufacturas. No obstante, uno de los logros alcanzados en estos años, fue el cambio en el tipo de productos creados, después de una tradicional producción de fibras naturales, ahora surge un auge en la producción química de fibras con uso textil, que marcó una línea de innovación en esta industria.**

**En general, los aspectos característicos de esta década fueron:**

- i). Un aumento general en la productividad laboral.**
- ii). Desarrollo negativo de los niveles de inversión, destacando los últimos tres años de la década en que sufren una brusca caída.**
- iii). Mínimos planes y programas de expansión de las empresas nacionales<sup>4</sup>.**

<sup>3</sup> Portos, Irma/"Pasado y presente de la Industria Textil en México"/Instituto de Investigaciones Económicas/UNAM, 1992/Ed. Nuestro Tiempo/Págs. 47-54.

<sup>4</sup> *Ibid.*, pág. 64.

La apertura comercial implementada a mediados de la década de los ochenta, marcó un paso importante que limitó el exacerbado proteccionismo que afectaba al sector textil y del vestido. Durante la segunda mitad de la década, la economía mexicana entró a una fase de relativa activación basada fundamentalmente en el repunte de los sectores que se orientaban al mercado externo.

Paradójicamente, el sector textil y del vestido fue el más sensible al mercado externo, mostrando una recuperación sólo hasta 1988, en que sus niveles de crecimiento fueron mínimos en comparación a los demás sectores productivos de la economía.

Una reacción derivada de la apertura comercial implementada en esta década, fue el hecho de que muchos empresarios hayan dejado de producir determinados productos que anteriormente distribuían a los propios confeccionistas mexicanos, como la mezcilla y otras telas de buena calidad con demanda internacional, debido a la conveniencia de importarlos y continuar con su distribución al interior<sup>5</sup>.

Durante esta década se observó una crisis en el comercio internacional de textiles, debido al cierre de algunos mercados de países industrializados para los países en desarrollo exportadores de textiles. Los primeros recurrieron a la creciente innovación y modernización de sus equipos, el empleo de nuevos materiales, y un mayor conocimiento sobre las tendencias de la moda y su relación con la producción de telas.

En el caso de países como México, podemos decir que durante esta década solamente algunas empresas grandes que mantenían una tradición exportadora, pudieron alcanzar cierto grado de modernización; aunque también algunas empresas pequeñas y medianas introdujeron innovaciones en algunas partes de sus procesos productivos.

---

<sup>5</sup> Ibidem/Pág. 126

## **2.2 ENTORNO ACTUAL**

La industria textil mexicana se caracteriza fundamentalmente por ser una fuente generadora de empleo, así mismo por estar establecida en pequeños locales, domicilios particulares y en lugares alejados de los centros de producción; es decir, la estructura de la industria textil es de micro y pequeñas empresas generalmente basada en un sistema familiar que no le ha permitido obtener los requerimientos necesarios para su eventual desarrollo y modernización.

Sus volúmenes productivos son muy bajos, toda vez que a los fabricantes y distribuidores de insumos por lo general no les interesa comerciar en este segmento del mercado.

La no utilización de técnicas y sistemas modernos tanto en lo productivo como en lo administrativo, ha provocado un control de calidad muy bajo, que se ha traducido en la preferencia del consumidor nacional por los productos de importación, aunque en muchos casos no cuentan con la calidad necesaria.

En la actualidad el mercado interno de textiles está sobresaturado, debido en gran parte a la importación excesiva de productos de buena y mala calidad.

La industria padece una cierta contradicción: por un lado ha sido una de las más afectadas por la apertura comercial y la obsolescencia tecnológica; por otro, es una de las que se espera resultará más beneficiada a largo plazo por la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio.

Solamente aquellas empresas que se esfuercen por modernizarse e incorporarse a la competencia internacional, podrán a la postre, obtener beneficios.

Desde los años ochenta, el sector textil mexicano enfrenta una situación difícil debido a que el mercado ha estado contraído después de la apertura unilateral total. El acceso de textiles hechos en México hacia Estados Unidos, se caracterizó por estar muy restringido.

Debido a su reciente evolución, en los últimos veinte años, la industria textil ha mantenido un nivel de empleo estable y creciente. Sin embargo prevalecen aún serios problemas de capacitación y eficiencia.

En el caso particular de México, el contar con mano de obra abundante es considerado como una ventaja comparativa que generará altos beneficios al sector, lo que se traduciría en un eventual desarrollo competitivo internacional. Tal situación es relativa, de acuerdo a Michael Porter<sup>6</sup>, cuando un país depende únicamente de las condiciones de los factores de producción para desarrollar su economía, el resultado se observará en niveles mínimos de desarrollo. Asimismo, Porter considera que la mano de obra barata no determina de manera significativa la competitividad; existen otros elementos que las empresas deben considerar, tales como la estrategia empresarial, la innovación tecnológica, la diferenciación en los productos, etcétera<sup>7</sup>.

Por lo que respecta a la organización de la industria textil, si nos referimos a la parte que se dedica a la confección en particular, ésta se encuentra sumamente fragmentada; alrededor del 30% de la capacidad está compuesta por empresas de menos de 10 empleados, y el grueso se concentra en empresas que poseen de 10 a 50 empleados.

Es importante señalar, que existe una falta de coordinación y de integración entre la parte que se dedica a la producción de fibras y telas, y la que se dedica a la confección, toda vez que no se logran alcanzar los niveles necesarios para cubrir las demandas que generalmente exceden la capacidad instalada de manera individual.

La industria textil en su conjunto vende insumos a 56 ramas de la economía, y demanda al mismo tiempo, insumos de 45 ramas más. Entre estos bienes destacan el algodón, la lana y las fibras químicas.

El número de establecimientos de la industria textil en su conjunto se ha reducido de 16, 423 en 1991, a 15,696 hasta junio de 1993. La parte de la industria textil que se dedica a la producción de fibras, hilados y telas, cuenta con aproximadamente 3 mil establecimientos, de los cuales el 95% son empresas micro, pequeñas o medianas, pero emplean sólo al 50% de los trabajadores. La mayoría de las empresas se encuentran concentradas en el Distrito Federal (23%), Estado de México (17%), Puebla (16%) y Guanajuato (12%).

La producción de la industria de la confección se encuentra más atomizada y se realiza en aproximadamente 12,600 establecimientos, de los cuales 98.5% son micro y pequeños, y emplean al 62% de la fuerza laboral. En el Distrito Federal (27%), el Estado de México (12%), Jalisco

---

<sup>6</sup> Michael Porter es profesor de Administración de Empresas de la Universidad de Harvard; asesor de empresas líderes en todo el mundo, es estudioso de la Teoría de las Ventajas Competitivas.

<sup>7</sup> Porter, Michael/"La Ventaja Competitiva de las Naciones"/Ed. Vergara/Madrid, España, 1991/Pág. 36.

(10%) y Nuevo León (7.5%) se encuentra la mayoría de las empresas<sup>8</sup>.

Las micro y pequeñas empresas han resentido la disminución de sus ventas y de los precios reales al consumidor, y no han podido realizar inversiones para modernizarse, razón por la cual, la tendencia de "asociación" entre los productores mexicanos de telas que han dejado de producir para importar y comercializar las que vienen de los Estados Unidos, parece ser el incentivo mayor para muchos textileros<sup>9</sup>.

Un aspecto interesante y a la vez preocupante que caracteriza al entorno actual de la industria textil, son las crecientes importaciones de productos confeccionados de países asiáticos: el pequeño industrial, paulatinamente está desapareciendo ante su imposibilidad de competir con los precios de tales productos. La demanda textil nacional ha disminuido debido en gran parte a que el consumidor mexicano de textiles prefiere los productos importados, los cuales si bien resultan ser más baratos, muchas veces su calidad es muy deficiente.

<sup>8</sup> INFORME ECONOMICO: Grupo Financiero Bancomer/"Evaluación mensual y Pronósticos de la Economía Mexicana"/México, 1994/Pág. 43.

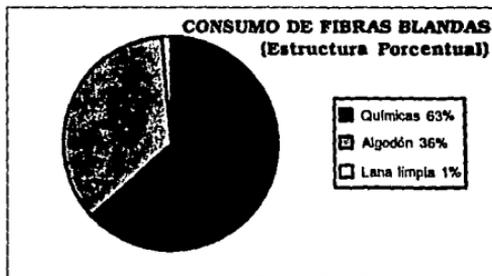
<sup>9</sup> Portos, Irma/Op. Cit /Pág. 141.

### 2.2.1 INTEGRACION DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

En la industria Textil, la estructura y el tamaño de las empresas es muy heterogénea, toda vez que en ella existe un gran número de empresas micro, pequeñas y medianas que generalmente operan en condiciones desventajosas y con bajos niveles de productividad; asimismo existe un número reducido de empresas que operan de manera eficiente y son, quienes finalmente tienen el dominio del mercado. Tal es el caso de Cydsa, Hilos Timón, Kaltex, Parras, Alfa, Grupo textil Mexicano, Textil San Marcos y Synkro, entre las más importantes.

Cabe mencionar el caso del Grupo Celanese, el conjunto de empresas petroquímicas y textiles más importante de América Latina, quien sólo durante el primer trimestre de 1995, se ubicó como una de las pocas empresas en el ramo textil que logró incrementar su utilidad en casi cien por ciento gracias a su posición exportadora<sup>10</sup>.

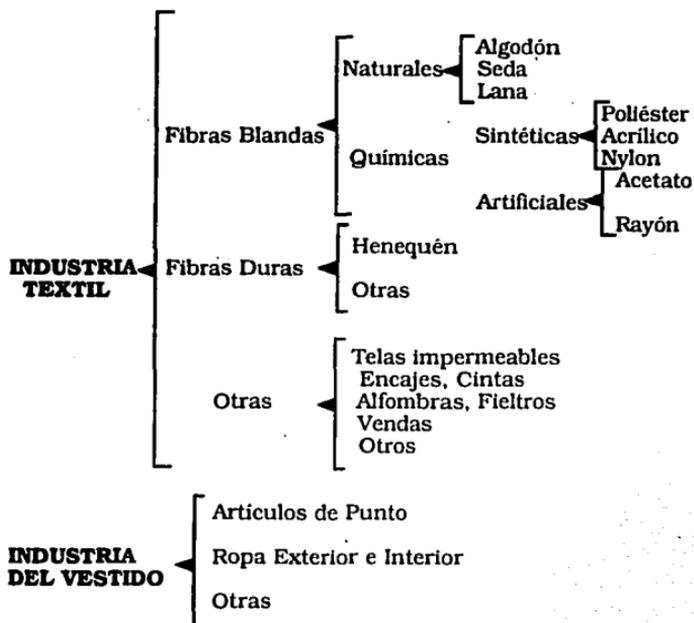
En cuanto a la estructura de la producción textil, la mayor parte de la industria está compuesta por la producción de fibras blandas (algodón, lana, seda y fibras químicas) seguida por otros textiles, y en menor proporción la de fibras duras (henequén). Dentro de las fibras blandas, las de mayor demanda nacional son las fibras químicas, ya que han incrementado su participación en el mercado debido a los costos de producción relativamente bajos, y al abastecimiento suficiente de los insumos que resultan tanto en ventajas para el productor, como posteriormente para el consumidor.



FUENTE: INFORME ECONOMICO: Grupo Financiero Bancomer/ México, 1994/Pág.44.

<sup>10</sup> "Celanese entre las más rentables"/En EL FINANCIERO/8 de mayo de 1995/Pág. 21.

## ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA



FUENTE: INFORME ECONOMICO/Op. cit./Pág.40.

### **2.2.2 DESARROLLO TECNOLÓGICO**

La tecnología se ha convertido en un factor clave de la competitividad de las empresas y del crecimiento económico de los países.

Actualmente la producción es cada vez más intensiva en conocimientos debido a la aparición y expansión de las industrias basadas en la información y la difusión de nuevas tecnologías de procesos.

La teoría económica ha incorporado formalmente a la tecnología como factor que contribuye al crecimiento económico; asimismo se considera al conocimiento como un factor de la producción, al igual que el capital y el trabajo<sup>11</sup>.

La inversión en Investigación y Desarrollo (I+D), no ha dejado de crecer en los países desarrollados desde los años setenta, y son significativas las estimaciones de inversión en I+D, toda vez que reflejan la asimetría existente entre Norte y Sur.

Pese a que ha habido cierta descentralización, el grueso de la I+D sigue concentrado en un puñado de empresas y países industrializados: la empresa de mayor presupuesto mundial en I+D, General Motors, gasta al año más que el total de los países latinoamericanos en todas las áreas de ciencia y tecnología<sup>12</sup>.

Por su parte, los países en desarrollo dan cuenta de 6% de la I+D mundial incluida China (el valor quizá descendería a menos de 4% si se le excluye).

Lo anterior se traduce en que las oportunidades de transferencia y difusión tecnológica estarán cada vez más confinadas a los países y empresas preparados que puedan desarrollar sus propias capacidades tecnológicas.

La industria textil mexicana depende de la importación de maquinaria y equipo textil producidos en los países que tradicionalmente se han dedicado a la producción de bienes de capital en este sector. La gran mayoría de los países y de las empresas productoras de equipo y maquinaria textil, cuentan con representaciones en México, siendo éste

<sup>11</sup> P. Romer/ "What determines the rate of growth and Technological Change"/ Documentos de trabajo del Banco Mundial/ Washington D.C., 1989.

<sup>12</sup> C. Freeman y J. Hagedorn/ "Globalization of Technology"/ Informe al Programa FAST, University of Limburg/ 1992/ Pág. 10.

**el canal más directo de promoción de su propia maquinaria para venta entre las empresas textiles del país.**

**El esquema bajo el cual la industria textil ha ido reequipando sus instalaciones, ha sido bastante homogéneo; representando los ciclos de duración de maquinaria, etapas prácticamente coincidentes con variaciones en el mercado de consumo nacional, y en ocasiones, apoyado en una mayor participación en los mercados internacionales.**

**Recientemente, se ha dado a nivel internacional una mayor especialización en la producción de equipo textil. La gran mayoría de las plantas ya no se dedican a la producción de distintos tipos de maquinaria, sino por el contrario, se están especializando en algún sector determinado.**

**La idea de contar con una industria textil cada vez menos dependiente del exterior, es aceptable y deseable. Sin embargo, se debe ser realista en lo que a producción de equipo se refiere.**

**Como hemos dicho anteriormente, la industria textil se caracteriza por el empleo intensivo de mano de obra, lo cual se desarrolla en el marco de una estructura de contratación que ocasionalmente impide la elección de un patrón tecnológico que pudiera ser más adecuado a las necesidades de producción; por tanto, la productividad del equipo instalado tiene que ver más con la evolución del mercado nacional<sup>13</sup>.**

**De acuerdo con Hufbauer y Schott, el estado tecnológico general de la industria textil mexicana se encuentra retrasado consecuencia de los años de proteccionismo<sup>14</sup>.**

**La planta textil mexicana opera con niveles de baja productividad y eficiencia, además cuenta con una insuficiente organización de Investigación y Desarrollo, e incluso, con una falta de mantenimiento adecuado.**

**Durante la década de los setenta y ochenta, la instalación de telares automáticos creció a una tasa promedio anual de 1.7%; para 1982-85, el crecimiento del equipo textil cae dramáticamente, particularmente en los telares, siendo el rubro de lana y algodón donde más se advierten dichos efectos.**

**Nuestro país ha firmado convenios de asesoría y asistencia técnica internacional con otros países, pero éstos no se aprovechan**

<sup>13</sup> CANAINTEX/"Programa de Reestructuración textil"/México, 1985.

<sup>14</sup> Hufbauer y Schott/"NAFTA: An Assessment, textiles and apparel"/Institute for International Economics, Washington, D.C./1992.

suficientemente debido fundamentalmente al desconocimiento de los mecanismos para solicitar estos servicios. Asimismo, la industria nacional conoce de manera escasa sobre los programas financieros para la modernización tecnológica que ofrece la Banca de Desarrollo en México<sup>15</sup>.

Con base a información del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), aún cuando se pretendía incrementar gradual y sostenidamente el monto de los recursos públicos en materia científica en 1994, el gasto apenas mantuvo una proporción de 0.35% del PIB, ligeramente superior al 0.27% que significó al inicio del sexenio 1988-1994.

Tales porcentajes muestran un marcado rezago respecto de los países desarrollados, donde el gasto oscila entre 2 y 3% del PIB, e incluso una menor proporción entre otros países como Brasil y Chile, donde es de 0.7 y 0.5% respectivamente<sup>16</sup>.

<b>EVOLUCION PORCENTUAL DEL GASTO FEDERAL EN CIENCIA Y TECNOLOGIA POR OBJETIVO (1987-1991)</b>					
<b>OBJETIVO</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>
* Impulso y regulación del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología	15.2	16.5	15.5	15.8	21.2
* Desarrollo Industrial	11.5	13.4	5.7	5.6	2.6
* Ejecución de Actividades Científicas y Tec. en el ámbito académico	30.4	29.8	20.3	34.4	36.4
* Desarrollo Social y otros servicios socioeconómicos	1.0	1.1	2.4	2.3	2.3
* Protección del Medio Ambiente	0.7	0.6	0.4	1.2	0.7

FUENTE: SEP/Conacyt/Indicadores: Actividades científicas y tecnológicas/1991/Pág.146.

<sup>15</sup> En este orden, Nacional Financiera promueve un programa de desarrollo tecnológico que apoya a micro, pequeñas y medianas empresas, así como a inversionistas para proyectos de investigación y desarrollo tecnológico.

<sup>16</sup> "Escasa aportación tecnológica de la modernización económica del sexenio"/En EL FINANCIERO/Secc. Economía/15 de septiembre de 1994/Pág. 34.

En el caso particular de la industria textil, es interesante señalar que a fines del mes de diciembre de 1993, se dio a conocer el Decreto que reforma la tarifa de la Ley de Impuesto General de Importación; en ella se señala la maquinaria de importación de la industria textil y del vestido que puede ser importada de cualquier parte del mundo, y a la cual se le elimina el arancel de importación, con el objeto de facilitar al industrial mexicano mayores alternativas en la modernización del equipo productivo.

En este decreto, aparecen accesorios, maquinaria de la confección y todo tipo de equipo como compresoras, calderas, planchas, etcétera, con los aranceles acordados en el TLC, si el producto es importado de Estados Unidos y Canadá.

<b>ESTADO TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA TEXTIL</b>	
<b>HILATURA</b>	<p>Un cuarto de la maquinaria textil en 1986 tenía una edad menor a 10 años.</p> <p>La eficiencia técnica (1986) estaba por debajo de países como Brasil.</p> <p>Las fibras sintéticas han tenido éxito en mercados internacionales.</p> <p>Ventaja Comparativa: Costo de insumos</p> <p>Baja competitividad por mala calidad de materia prima.</p>
<b>TEJEDURIA</b>	<p>Maquinaria no reciente (82% es mayor a 10)</p> <p>Caída en el número de telares.</p> <p>Telares algodoneiros altamente modernizados (sin lanzaderas).</p>
<b>TEÑIDO, ESTAMPADO Y ACABADO</b>	<p>Capacidad instalada antigua.</p> <p>Baja capacitación.</p> <p>Equipo con edad promedio de 10 años.</p>
<b>FIBRAS</b>	<p>Competitivo a nivel internacional en función de sus niveles internacionales de productividad, tecnología, disponibilidad de materias primas locales, precio, calidad y experiencia en los mercados internacionales</p>

FUENTE: Investigación directa. CEMLA (1991), "Los efectos de la apertura comercial en las Industrias textil y del vestido de México: Docto. Interno; y el TLAN: La industria textil" (Monografía 13)/SECOFI, 1992.

Por lo anterior, es necesario adoptar medidas para la eventual modernización del sector, invirtiendo en proyectos de investigación y desarrollo que permitan el acceso a innovaciones tecnológicas que coadyuven a automatizar mayormente el equipo instalado y a alcanzar una mayor independencia en este rubro.

El fortalecimiento de la estructura científica y tecnológica, es una acción prioritaria que necesita contar con apoyos tanto gubernamentales como privados.

De lo anterior se desprende el hecho de que es mínima la vinculación entre las instituciones educativas de nivel superior y las cámaras industriales que intervienen en este sector, así como los centros de capacitación

Nuestro país cuenta con un déficit en expertos sobre comercio exterior, y un factor que incide en el desempleo es justamente esta falta de coordinación entre el sistema educativo y el aparato productivo, toda vez que año tras año, egresan de diferentes instituciones superiores, personas capacitadas en esta área, pero únicamente en el plano teórico, sin conocer el manejo en el campo de trabajo. Asimismo, si bien existe un número considerable de empresas que se dedican a la exportación, la mayoría de ellas aún emplean sistemas empíricos para la exportación de sus productos.

Otro de los efectos que trae consigo dicha desarticulación entre el sistema educativo y el aparato productivo, es que la mayoría de las empresas registran elevadas pérdidas en sus ventas por una falta de calidad, la cual sólo podrá obtenerse a través de la capacitación. Hoy por hoy la capacitación constituye un elemento prioritario para elevar los niveles de calidad y productividad de toda industria.

### **2.2.3 RECURSOS FINANCIEROS**

El desarrollo tecnológico de cualquier industria, está íntimamente ligado a los recursos financieros que son necesarios para elevar los niveles de productividad.

En la actualidad, invertir en el sector textil es uno de los elementos prioritarios para poder enfrentar los problemas de competitividad. La obsolescencia en la maquinaria y el equipo industrial, así como la falta de modernas técnicas productivas, administrativas y de diseño, son una muestra de la necesidad de establecer mejores mecanismos de acceso al crédito para las empresas textiles.

Es en este orden de ideas, donde se hace indispensable la participación activa de la Banca de Desarrollo nacional, con el fin de que se otorguen los recursos necesarios que la actividad demanda para poder colocarse en niveles competitivos.

Para que las empresas de este sector sean sujetos de crédito, deben cumplir con una serie de requisitos que en ocasiones exceden su capacidad. Por tal motivo, los recursos sólo fluyen a aquellas empresas dedicadas a la exportación, dejando fuera de los programas a las empresas dedicadas al mercado nacional.

Para que los textiles mexicanos puedan competir, tienen que otorgarse mayores facilidades de pago, pero con el alto costo del dinero en el país, será difícil alcanzar este objetivo. Según el presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEJ), Enrique Aranzabal, el alto costo del dinero en el país es uno de los factores que han inhibido el desarrollo del sector<sup>17</sup>.

En realidad, son pocas las empresas que cumplen con las normas y especificaciones requeridas para exportar, y desafortunadamente dentro de ese universo no entran las micro y pequeñas industrias, que conforman aproximadamente el 95% de las 3 millones de factorías en México.

En otro orden, es significativo el hecho de que además del problema del acceso al crédito, otras de las razones de mortandad de la micro y pequeña empresa, son los problemas de índole estructural que se

<sup>17</sup> "Cierre de 300 empresas y 30 mil desempleados..." /En EL FINANCIERO/17 de enero de 1994/Pág. 24.

atribuyen a la ausencia de un sistema administrativo eficiente que posea métodos de organización administrativa, conocimientos técnicos, control de costos, políticas de mercado, y estrategias empresariales definidas<sup>18</sup>.

Los apoyos financieros constituyen un elemento fundamental para el fomento a las exportaciones; actualmente han adquirido una mayor importancia, tanto en el contexto mundial (para asegurar la competitividad en los mercados internacionales) como en el interior (para apoyar la canalización necesaria de recursos al fomento de exportaciones).

En este orden, El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) en su interés por brindar apoyos a las exportaciones, ha creado diversos programas de fomento a las exportaciones, tales como el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufactureros (FOMEX), el Programa Integral de Apoyo Financiero y Promociones para el fomento del Comercio Exterior de Bienes y Servicios No Petroleros, y para el caso textil, el Programa de Apoyo Integral al Sector Textil y de la Confección, canalizando recursos por 2,927 millones de nuevos pesos en el período 1993-94<sup>19</sup>.

Respecto al sector manufacturero, el apoyo brindado busca incrementar la variedad de productos a exportar y consolidar su posición en los mercados externos.

El financiamiento competitivo se torna indispensable para la estabilidad y el crecimiento de las exportaciones del país, y es aquí donde BANCOMEXT representa una de las instancias promotoras más importantes del país.

---

<sup>18</sup> "Ausencia de capacitación empresarial..." / En EL FINANCIERO/10 de enero de 1994/Pág. 35.

<sup>19</sup> BANCOMEXT/Informe Anual/1993

## 2.2.4 PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO

Uno de los aspectos más importantes que hay que considerar al establecer relaciones entre diferentes países, son los posibles conflictos que pudieran surgir al establecer nexos comerciales.

El concepto de práctica desleal hace referencia al "apoyo extraordinario que el gobierno de un país determinado otorga a sus empresas, tales como subsidios a las exportaciones, o ciertas prácticas anticompetitivas de las propias empresas (como inundación, boicot o acuerdos de embarque discriminatorios) que dan por resultado ventajas competitivas en el comercio internacional"<sup>20</sup>.

El gobierno mexicano junto con los empresarios, permanentemente han impugnado las prácticas desleales de comercio, sobre todo desde que la economía mexicana se ha convertido desde mediados de los ochenta, en una economía plenamente abierta para los productores extranjeros, y no tener reciprocidad en el caso concreto del mercado estadounidense, nuestro principal cliente.

La industria textil mexicana se ve afectada por las importaciones que existen principalmente de algunos países de Asia a precios por debajo de los costos internacionales de la materia prima.

La triangulación de mercancías es un fenómeno que preocupa a las autoridades comerciales de nuestro país, debido a que es particularmente sencillo recurrir a ella como un medio de obtener utilidades en el comercio exterior. Las mercancías procedentes de China, Hong Kong, Taiwán, y Corea del Sur, muchas veces nos llegan a nosotros vía Estados Unidos, de ahí que se dificulte el conocimiento del país de origen de los productos para la imposición de aranceles.

El siguiente cuadro muestra un ejemplo de un caso de compras de mercancías a precios debajo del costo real:

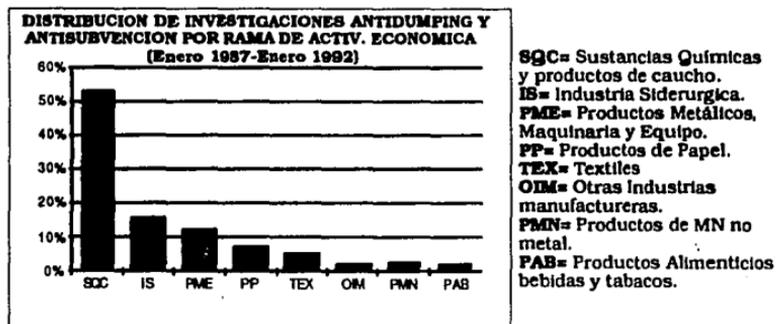
FRACCION	PRODUCTO	PAIS	PRECIO	PRECIO MEDIO	
				Fracción	país
61102001	Suéteres, jerseys, etc.	Tailandia	1.55	18.34	0.35
62112001	Abrigos, chaquetones	China Pop.	1.55	6.7	1.55
62034201	Pantalones	Tailandia	1.55	20.38	1.84

FUENTE: PROGRAMA PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION, SECOFI, Pág. 12.

<sup>20</sup> Harter, John/El Lenguaje del Comercio\*/Servicio Informativo y Cultural de Estados Unidos/Pág. 75.

Se tiene conocimiento de la existencia de denuncias contra importaciones de mezclilla, provenientes de Hong Kong y de Estados Unidos. Asimismo cabe señalar que han existido algunas investigaciones en importaciones de insumos de la industria textil, como el hilo de caucho proveniente de España y las fibras acrílicas provenientes de Estados Unidos.

Generalmente existe un desconocimiento por parte de las empresas nacionales en cuanto a la legislación para la defensa contra prácticas desleales, así como por la percepción de que los procesos de investigación son demasiado largos e implican altos costos para los empresarios denunciados. Lo anterior se refleja en la baja participación del sector textil en las investigaciones antidumping y antisubvención.



FUENTE: "Programa para promover...", Op. Cit., Pág.11.

De acuerdo a información de la SHCP, de enero a junio de 1992, se decomisó ropa usada por un valor aproximado de mil millones de pesos en las aduanas más importantes, lo cual ha representado otro obstáculo para el sector<sup>21</sup>.

<sup>21</sup> "Eliminación del contrato-ley, piden empresarios..." , Op. Cit. , Pág. 23.

## **2.2.5 DESARROLLO COMERCIAL (COMERCIO EXTERIOR)**

El comercio exterior de la industria textil se ha basado tradicionalmente en una elevada importación de productos intermedios y terminados, asimismo de maquinaria y equipo necesario para operar las plantas.

Las exportaciones en el marco del Acuerdo Multifibras, enfrentaron elevadas restricciones en los mercados internacionales por medidas proteccionistas de los países desarrollados. Tal es el caso de ciertos productos que no alcanzaron a cubrir la cuota establecida por este acuerdo, como los hilos preteñidos, hilados cardados de algodón o hilados de fibras acrílicas<sup>22</sup>.

Debido a este proteccionismo, las exportaciones mexicanas crecieron a una tasa media anual de 2.3% entre 1987 y 1991, lo que aunado a la tendencia en las importaciones, se tradujo en un déficit comercial del sector superior a los 360 millones de dólares<sup>23</sup>.

En general, las exportaciones textiles han sido mínimas, y hasta algunos años consistió básicamente en materias primas como el algodón y el henequén<sup>24</sup>, y algunos productos textiles hechos con fibras de bajo valor agregado como la manta cruda sin teñir ni acabar; telas sin estampado, franelas, percales, driles, kakis, mezclillas, hilasas, hilos para coser, lonas y lonetas.

Durante los últimos veinte años, la estructura de las exportaciones textiles, han sufrido algunos cambios significativos: la producción textil se ha diversificado, y como consecuencia de ello las posibilidades de exportar otros bienes con mayor valor agregado como las fibras químicas y sus derivados, producidos en México desde los años sesenta. A partir de estos años, el nivel de exportaciones se eleva aceleradamente.

El grueso de las exportaciones se basó en las fibras químicas, que fueron las que evolucionaron positivamente, disminuyendo el nivel de exportaciones de productos elaborados con fibras naturales.

<sup>22</sup> PANORAMA ECONOMICO, Investigaciones Económicas de Bancomer, 1er. bimestre de 1992, Pág. 24.

<sup>23</sup> Hasta 1988, esta industria contaba con un superávit en la balanza comercial cercano a los 138 millones de dólares.

<sup>24</sup> El henequén ha sido sustituido por productos de fibras sintéticas. En la actualidad, su uso está limitado casi exclusivamente al relleno de colchones y en menor escala a la fabricación de bajo-alfombras, sacos y cuerdas.

Los productos más favorecidos dentro de las exportaciones durante 1987-1981 fueron artículos de tela de algodón y fibras vegetales; artículos de seda y fibras artificiales con tasas de crecimiento medio anual de 14.8% y 10.8% respectivamente, sin embargo, la mayor participación dentro de las exportaciones la tienen las fibras artificiales y sintéticas (43.9%), que decrecieron durante el mismo periodo 2.3%<sup>25</sup>.

Las exportaciones de prendas de vestir se destinaron hasta 1992, principalmente a Estados Unidos (67%). Por su parte los países europeos se están convirtiendo en mercados interesantes para el sector. Por ejemplo, en 1990 las exportaciones de estos productos a Alemania creció 159%<sup>26</sup>.

En años recientes, ha aumentado el interés por ampliar y reestructurar la exportación de productos textiles en el extranjero como medida estratégica para enfrentar la necesidad de captar divisas ante la caída de los precios de los productos que se exportaban tradicionalmente.

Las acciones tanto gubernamentales como empresariales de fomento a las exportaciones textiles han tenido en general resultados positivos si consideramos que un buen número de empresas productoras de textiles se consideran dentro de las altamente exportadoras (ALTEX), según registros de SECOFI.

Una relación de empresas ALTEX de 1991, consideraba a unas 20 empresas exportadoras de textiles, entre las que destacan:

- \* AVANTE TEXTIL: Exporta hilados de algodón a Estados Unidos.
- \* COMERCIALIZADORA DE TEXTILES DE IMPORTACION: Exporta hilados y tejidos a Estados Unidos.
- \* CONSORCIO INDUSTRIAL: Exporta alfombras hacia Canadá.
- \* ENCAJES MEXICANOS: Exporta encajes, canesú, cortina y telas a Canadá, Estados Unidos y Australia.
- \* TEXTIL SAN MARCOS: Exporta cobertores a Estados Unidos.
- \* ESTAMBRES SAN MARCOS: Exporta estambre acrílico a Estados Unidos.
- \* GRUPO HYTT: Exporta hilos de poliéster y algodón a Estados Unidos y Canadá.
- \* HILASAL MEXICANA: Exporta toallas a Estados Unidos.
- \* TAPETES LUXOR: Exporta alfombras a Estados Unidos y Canadá.

<sup>25</sup> PANORAMA ECONOMICO, Op. Cit., Pág. 32.

<sup>26</sup> Programa para promover la competitividad e Internacionalización de la Industria textil y de la confección, SECOFI, 1992, Pág. 17.

El Secretario de Comercio, aseguró que durante 1994 se otorgaron 59 nuevos registros a empresas altamente exportadoras (ALTEX) de la industria nacional, que exportan más de 2 millones de dólares o por lo menos 40% de sus ventas totales y que proyectan ventas al exterior por 431 millones de dólares anuales. A lo largo del sexenio salinista, suman ya 575 los registros otorgados y sus exportaciones anuales 4 mil 387 millones de dólares<sup>27</sup>.

Por el lado de las importaciones de productos textiles, ocupa un lugar importante la de insumos (textiles sintéticos y artificiales, lanas, pelos, crines, algodón, seda, borra de seda, lino o ramio, textiles metálicos y metalizados) y las manufacturas compuestas por: prendas de vestir y accesorios de vestido, guatas, artículos de cordelería, géneros de punto, alfombras, tapices y terciopelos, prenderías y trapos.

Las importaciones de la industria textil provenientes en su mayoría de Estados Unidos y diversos países asiáticos con precios bajos por el menor costo de mano de obra, han tenido incrementos sustanciales desde 1988, especialmente las de hilados, tejidos de fibras blandas o artificiales y las prendas de vestir de fibras naturales<sup>28</sup>.

Durante el periodo 1987-1991, los artículos importados que más crecieron fueron: prendas de vestir de fibras vegetales (106.4%), alfombras y tapetes (102.6%), otras prendas de vestir (90.5%) y telas de todas clases (79.4%) en el mismo periodo.

Por otra parte, en el Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX), que permite la importación sin pago de aranceles de bienes que se utilicen en mercancías de exportación, durante 1994 se autorizaron 233 programas que comprometieron exportaciones anuales por más de 8 mil 500 millones de dólares<sup>29</sup>.

El comercio exterior ha sido, por el lado de las importaciones, el factor más importante en el deterioro de muchos productores nacionales y, por el de las exportaciones, uno de los factores determinantes de su crecimiento. Su saldo comercial ha pasado de un superávit de 314.4 millones de dólares en 1987, a un déficit de 735.9 millones en 1993.

La plataforma exportadora de México frente a otros países, entre los que se encuentran Italia, Francia y Bélgica (los grandes exportadores tradicionales), pero sobre todo los nuevos exportadores como Taiwán, Portugal y Chipre, muestra que países con un número equivalente a la quinta parte de las empresas están exportando cinco veces más que

<sup>27</sup> EL FINANCIERO, 17 de noviembre de 1994, Secc. Comercio Exterior, Pág. 22.

<sup>28</sup> INFORME ECONOMICO, Op. Cit., Págs. 45-46.

<sup>29</sup> EL FINANCIERO, Op. Cit., Pág. 22.

**México y países como Alemania, con poco más de 2 mil empresas exportan 30 veces más que México.**

**En 1990, el mercado europeo absorbió aproximadamente el 15% de las exportaciones textiles mexicanas. Sin embargo, los volúmenes exportados por el sector a la Comunidad Europea, participan aproximadamente con 0.001% de las importaciones totales de productos textiles realizadas por la Comunidad<sup>30</sup>.**

---

<sup>30</sup> PROGRAMA PARA PROMOVER..., Op. Cit. , Pág. 18.

PRINCIPALES ARTICULOS TEXTILES EXPORTADOS POR MEXICO (ENERO-JUNIO. MILES DE DOLARES)			
CONCEPTO	1983	1984	VARIACION RELATIVA
Textiles y prendas de vestir	1'125,416	1'323,723	17.6
Artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales	263,043	387,646	47.4
Artículos de telas y tejidos de seda de fibras artificiales o lana	414,629	337,404	-18.6
Fibras textiles, artificiales y sintéticas	182,173	232,459	27.6
Mechas y cables de acetato de celulosa	22,026	19,916	-9.5
Hilados y cordeles de henequén	3,442	7,162	108.1
Hilados de algodón	5,057	2,202	-56.1
Telas de algodón	10	1	-90.0
Otros	235,086	336,933	43.3

FUENTE: Ruiz Ramírez, Jesús/"Datos del grupo de trabajo del INEGI-SHCP-Banxico, para la información del Comercio Exterior"/septiembre, 1994.

PRINCIPALES ARTICULOS TEXTILES IMPORTADOS POR MEXICO (ENERO-JUNIO. MILES DE DOLARES)			
CONCEPTO	1983	1984	VARIACION RELATIVA
Textiles y prendas de vestir	1'451,197	1'817,763	25.3
Hilados y tejidos de fibras sintéticas	356,271	407,006	14.2
Prendas de vestir de fibras vegetales	258,889	267,907	3.5
Prendas de vestir de fibras sintéticas	167,157	143,910	-13.9
Telas de todas clases	88,327	137,090	52.9
Prendas de vestir	72,707	67,865	-6.7
Alfombras y tapetes	47,217	35,981	-23.8
Ropa de casa-habitación	32,602	26,718	-18.0
Otros	428,034	733,286	71.3

FUENTE: íbidem.

## 2.3 EFECTOS DE LA APERTURA

Mucho se ha dicho sobre los efectos de la apertura comercial de nuestro país que diera inicio en 1985, se ampliara en 1987, se reafirmara en 1990, con el anuncio de la negociación del Tratado de Libre Comercio y se consolidara con su puesta en marcha en enero de 1994.

Se habla de efectos tanto negativos como positivos. Entre los primeros destacan: la competencia desleal, la apertura de fronteras de manera acelerada y el hecho de que un 30% de la industria nacional haya desaparecido<sup>31</sup>.

Respecto a la apertura de fronteras, podemos decir que ésta se llevó a efecto sin implementar de forma paralela, políticas microeconómicas que favorecieran al mercado nacional, y que consideraran los elementos de política económica en su conjunto que sustentaran cambios microeconómicos favorables, creando como consecuencia una serie de riesgos para la planta industrial en general y en particular la textil.

La reacción empresarial ante la apertura ha sido en general bastante pesimista, tal como lo aseguró el presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil:

"...Hasta ahora la apertura de la economía sólo ha significado para este sector, el enfrentarse a la competencia mundial, el cual de un día para otro se vio invadido por productos de los lugares más distantes del mundo, cuando por muchos años fue un mercado protegido. En consecuencia, no se ha tenido el tiempo necesario para modernizarse"<sup>32</sup>.

La mayoría de los líderes empresariales coinciden en que México hace falta educación empresarial, por lo que nunca se pudo definir qué se necesitaba para exportar, principalmente a mercados desconocidos.

Muchos empresarios dejaron de producir determinados productos que anteriormente distribuían a confeccionistas mexicanos, como la mezcilla y otras telas de buena calidad y con demanda internacional, debido a que les conviene mucho más importarlos y seguir

<sup>31</sup> Así lo informó el experto y asesor en comercio internacional, Director General de Bufete Internacional, Lic. Eduardo Reyes Díaz Leal, Cfr. EL ECONOMISTA, 30 de mayo de 1994, Pág. 28.

<sup>32</sup> "Eliminación del contrato-ley piden..." / Op. Cit. / Pág. 23.

distribuyéndolos en el mercado mexicano.

Paradójicamente, todas las industrias que han desaparecido con la apertura, son intensivas en mano de obra, y supuestamente la mano de obra mexicana es barata. Sin embargo, los niveles de eficiencia y de competitividad empresarial aún son mínimos respecto a los países industrializados.

Por otra parte, los efectos positivos de la apertura se observan en la facilidad para importar materias primas y otras fibras que no se producen en el país; asimismo la facilidad para adquirir maquinaria y equipo, entre otros.

Algunas de las acciones que el gobierno salinista emprendió para que los empresarios nacionales fueran capaces de enfrentarse a la apertura, fueron las modificaciones a las leyes de inversión extranjera, comercio exterior y competencia económica. También se avanzó en la desregulación administrativa y fiscal, en la adecuación de la infraestructura y modernización aduanal. Sin embargo, los empresarios del ramo consideran que sólo se ha avanzado un pequeño tramo y que aunque muchas áreas se han desregulado, aún falta profundizar en la simplificación de trámites burocráticos, en materia de transporte e infraestructura y financiamiento.

De acuerdo a Michael Porter, si bien el comercio internacional y las inversiones extranjeras brindan la oportunidad de elevar el nivel de productividad nacional, también puede amenazarla; toda vez que el enfrentarse con rivales extranjeros más competitivos, puede hacernos perder posiciones en nuestros sectores, y eventualmente esté en peligro nuestra capacidad para mantener incrementos en la productividad<sup>33</sup>.

Lo que Porter considera, tiene que ver con la situación comercial de nuestro país, donde los efectos de la apertura son los esperados, debido a la falta de políticas bien delimitadas y que complementen los logros hasta ahora alcanzados en materia de comercio exterior. Asimismo, si consideramos que los niveles de competitividad y productividad de la industria nacional aún son insuficientes, es cuando surge la necesidad de apresurar los cambios tendientes a la modernización en los ámbitos financieros, fiscales, administrativos y de innovación tecnológica.

---

<sup>33</sup> Porter, M. / Op. Cit. / Pág. 45.

## **2.4 POLITICAS DE PROMOCION DEL SECTOR**

### **2.4.1 PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DE COMERCIO EXTERIOR (1990-1994)**

El gobierno mexicano, a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), creó en enero de 1990, el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994), con el fin de enfrentar la nueva etapa del desarrollo industrial internacional, caracterizado básicamente por la gradual globalización de la economía.

Entre los objetivos que establece este programa están el de propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de los sectores exportadores con altos niveles de competitividad; lograr un desarrollo comercial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos; asimismo promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior; crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

Para que los objetivos anteriormente expuestos pudieran ser alcanzados, este programa ha contemplado el empleo de una estrategia: la modernización de la industria y del comercio exterior. Se considera que la modernización es base firme para elevar el nivel de vida de los mexicanos, ya que obliga a renovar y actualizar las estructuras y los mecanismos de participación social.

La modernización de la industria y el fomento del comercio exterior se sustenta en cinco ejes rectores:

- i). La internacionalización de la industria nacional.
- ii). El desarrollo tecnológico y el mejoramiento de la productividad, así como la promoción de la calidad total.
- iii). La desregulación de las actividades económicas.
- iv). La promoción de exportaciones.
- v). Fortalecimiento del mercado interno.

La política industrial y de comercio exterior está orientada a facilitar la adaptación y el ajuste de la industria a los cambios tecnológicos, a los actuales procesos productivos, a las variaciones en los precios relativos derivados de la apertura comercial, y a la reestructuración de los

## **mercados nacionales e internacionales.**

**Entre las líneas de acción que contempla el Programa están, el hecho de que ahora los sectores productivos tengan un papel decisivo; es decir, que los sectores participantes compartan la responsabilidad en las decisiones que permitan la realización de los programas de modernización en las diversas ramas. Al respecto podemos decir, que la creación del Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección (que se analizará en el siguiente subcapítulo), se desprende justamente de estos lineamientos.**

**Otra línea de acción, es la promoción de la inversión nacional y extranjera de manera concertada entre los sectores público, social y privado. Con el fin de difundir las opciones de inversión existentes y promover canales de coinversión en nuevos proyectos, se planeó la creación de un directorio de inversionistas potenciales, tanto nacionales como extranjeros, así como de información sobre proyectos y oportunidades de inversión.**

**Por otro lado, con la revisión del marco regulatorio de la industria se pretende eliminar aquellas regulaciones que hayan compensado las distorsiones generadas por políticas de protección comercial; asimismo la eliminación de obstáculos a la operación y funcionamiento de las empresas micro, pequeña y mediana.**

**En colaboración con la Secretaría de Hacienda, se promoverían las reformas necesarias a los procedimientos y servicios aduaneros para mejorar la eficiencia del comercio exterior mexicano.**

**El desarrollo tecnológico y la capacitación de recursos humanos, es otro aspecto importante para mejorar la productividad y la calidad en el marco de este programa; en este orden, se contempla la promoción de encuentros institucionales e intergremiales, ferias y exposiciones nacionales e internacionales. A través del nuevo Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología, y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, se pretende facilitar la transferencia de tecnología, adecuando la regulación correspondiente, eliminando los controles excesivos y permitiendo el acceso de las empresas del país a tecnologías competitivas internacionalmente.**

**En otra parte, este programa propone la desconcentración regional de la industria, integrando zonas de crecimiento controlado, ordenado y de prioridad industrial, considerando para ello aquellas regiones que cuentan con infraestructura básica, con recursos naturales susceptibles de industrializarse, y con posibilidades exportadoras.**

**Se incluye la promoción de una nueva cultura de calidad total, así como también la revisión y actualización de las normas oficiales mexicanas para la eliminación de las barreras técnicas no arancelarias.**

**La formación y fortalecimiento de Uniones de Crédito, es otro objetivo que pretende facilitar a las empresas el acceso al crédito; además de la promoción de vínculos entre la micro, pequeña y mediana empresas con centros de desarrollo tecnológico, para que el acceso y la asimilación de tecnologías adecuadas les permita incorporarse competitivamente al proceso de modernización de la economía.**

**Otros rubros que contempla el Programa son: el desarrollo comercial e industrial de las franjas fronterizas y zonas libres, la promoción de la industria maquiladora, así como la promoción de las exportaciones.**

**Después de mencionar de manera general los lineamientos propuestos en este Programa, hoy día podemos comprobar, que paulatinamente éstos se han realizado al incrementarse el número de uniones de crédito, por un lado, y por el otro, al crearse el Programa de Impulso Financiero a través de Nacional Financiera, el cual observaremos a detalle; ésto sin contar con los planes con que cuenta el Banco Nacional de Comercio Exterior, que durante este último año, apoyó a una cantidad considerable de empresas.**

**Un aspecto interesante que se abordó en la búsqueda de la desaparición del Acuerdo Multifibras y de medidas proteccionistas incompatibles con la legislación comercial internacional.**

**A grosso modo, lo que finalmente se ha buscado con este programa, es atacar de raíz los problemas que obstaculizan la modernización del país, para que sea posible contar con empleos productivos y con una distribución más justa del ingreso nacional.**

**Podemos decir que este programa ha cumplido en gran parte con su cometido y que a pesar de las deficiencias con que cuenta la infraestructura industrial y comercial de nuestro país, este Programa Nacional fue ciertamente una estrategia que se tradujo en el parteaguas que más adelante crearía las condiciones propicias para la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.**

#### **2.4.2 PROGRAMA PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION**

La estrategia interna del gobierno mexicano de promoción de la competitividad, se basa en varios factores, uno de ellos es la estabilidad en las variables de la economía, y otro, es la promoción y apoyo a las empresas. El segundo factor se basa a su vez en los lineamientos contenidos en el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994, analizado en el apartado anterior.

De este plan se desprende el Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, el cual representa una respuesta integral a los retos y oportunidades actuales que enfrentan los empresarios del ramo.

Este programa ha sido diseñado en estrecha comunicación y coordinación entre las instancias competentes de gobierno y los empresarios, y pretende contribuir a la creación de un esquema operativo más adecuado, así como a implementar los procesos operativos más adecuados para la eventual modernización del sector textil.

Contiene líneas de acción en cuatro grandes áreas: comercio exterior, tecnología, organización industrial y financiamiento.

En el área de comercio exterior se contemplan líneas de acción en materia de operación aduanal y fiscalización, política arancelaria, normas, defensa contra prácticas desleales y promoción de exportaciones. Tales acciones pretenden combatir prácticas nocivas como el contrabando y la subfacturación; otorgar una mejor defensa contra la competencia desleal de los competidores extranjeros, y asegurar la igualdad en los requerimientos de normalización para empresarios nacionales y extranjeros.

En el área de tecnología, el programa observa acciones de materia de recursos humanos y desarrollo tecnológico, que pretenden sentar las bases para la modernización de la planta industrial y otras políticas para elevar la productividad.

Respecto a la organización industrial, el programa contiene acciones en materia de coordinación sectorial, diseño y moda, respuesta dinámica (quick response), conversiones y alianzas estratégicas. Estas acciones buscan mejorar la capacidad de respuesta de la industria a los

requerimientos de la demanda, modernizar las etapas de diseño y presentación, y propiciar vínculos estratégicos con inversionistas o empresarios.

Las acciones en materia financiera pretenden mejorar y hacer más eficientes los mecanismos de apoyo financiero que existen para el sector, brindándole un soporte adecuado a la modernización integral de la industria textil y de la confección.

En general, todas las acciones que observa este programa, fueron planeadas ante la posibilidad de creación de una zona de libre comercio en América del Norte, lo cual se traduciría en la posibilidad de que México se convierta en un importante proveedor de insumos para la industria textil canadiense, principalmente.

Estos lineamientos de apoyo a los empresarios textiles y de la confección, pretenden asegurar la competencia leal y sientan las bases para elevar la eficiencia y productividad del sector, asimismo su competitividad internacional.

El esfuerzo y capacidad de los industriales del ramo, son los elementos que finalmente harán posible aprovechar al máximo el contenido del programa y lograr los objetivos de competitividad e internacionalización de la industria textil nacional.

### **2.4.3 PROGRAMA DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

En el actual entorno globalizado, la convicción de que las empresas de pequeño a mediano tamaño hacen aportaciones considerables al desarrollo económico es general. Asimismo, día a día crece la certeza de que esas empresas se adaptan más fácil y rápidamente a las crecientes exigencias de la actualidad.

En casi la totalidad de los países se han instrumentado políticas de fomento a estas industrias; en algunos casos (por ejemplo España, Irlanda, Estados Unidos y Canadá) se crearon organismos públicos adecuados. En otros, la estrategia se basó en la creación de una infraestructura de servicios para inducir la toma de decisiones; mientras que en otros, se adoptaron diversas medidas de fomento, incluyendo subsidios.

Por otro lado, en algunas naciones las autoridades gubernamentales impusieron medidas de fomento al margen del mercado (en Corea del Sur se obliga a la banca comercial a destinar 35% de sus recursos a la pequeña y mediana industrias).

Todas las medidas de apoyo a estas empresas, tienen el objetivo común de dar respuesta a una necesidad estratégica de la lucha comercial contemporánea.

En el caso particular de nuestro país, el pasado 2 de junio de 1993, el Director General de Nacional Financiera, (NAFIN, S.N.C.), dio a conocer los aspectos más relevantes del Programa Especial de Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana empresas. Este programa tiene como fin la promoción de una mayor competitividad entre estas empresas, a través del otorgamiento de apoyos crediticios, la implementación de programas de garantía, información, capacitación y asistencia técnica, así como el fomento a esquemas asociativos.

El programa se basa en 5 medidas fundamentales:

- i). Garantías.
- ii). Reestructuración financiera.
- iii). Utilización del mercado de valores para el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa.
- iv). Estimulo a la asociación entre empresas mexicanas o con

- empresas extranjeras para la generación de alianzas estratégicas.
- v). Otras medidas de apoyo (entre las que destaca el fortalecimiento de la infraestructura para la atención de la micro y pequeña empresa, el otorgamiento de plazos de gracia y el descuento a intermediarios).

Nacional Financiera ha adoptado un criterio para estratificar a las empresas micro, pequeña, mediana y grande:

TAMAO EMPRESA	NUM. DE EMPLEADOS DURANTE EL ULTIMO EJERCICIO	VENTAS ANUALES DEL ULTIMO EJERCICIO	VSMG*
MICRO	HASTA 15	566,000	110
PEQUEÑA	DE 16 A 100	5,734,000	1,115
MEDIANA	DE 101 A 250	10,337,000	2,010
GRANDE	MAS DE 250	MAS DE 10,337,000	MAS DE 2,010

\* VSMG= Veces el salario mínimo general diario en el D.F.

(SMG= N\$ 14.27) elevado al año: (14.27)(360.4)(VSMG).

FUENTE: " La Banca de Desarrollo en México ", SHCP, septiembre, 1993, Pág. 22.

El entorno actual de estas empresas en nuestro país generalmente es de problemas de desarrollo tecnológico, escasas o nulas capacidades gerencial y administrativa, falta de recursos crediticios, por mencionar los más importantes.

En general, las características que padecen actualmente estas empresas son:

- i). Deficiente y costoso abastecimiento de insumos.
- ii). " administración.
- iii). " grado de calificación de la fuerza laboral.
- iv). Niveles tecnológicos inadecuados<sup>34</sup>.

No obstante que se han obtenido resultados positivos a través de este programa, aún son insuficientes. Podemos decir que el programa adolece de falta de especificidad en sus planteamientos, de integralidad en su cobertura, asimismo de efectividad en su aplicación.

<sup>34</sup> EL FINANCIERO, "Situación actual de la pequeña y mediana empresas", 8 de noviembre de 1994, Secc. Análisis, Pág. 35-A.

**Resulta claro qué es lo que se necesita para fomentar estas empresas; sin embargo en el cómo hacerlo sólo se señalan lineamientos generales e instrumentos parciales.**

**Es necesario implementar instrumentos de fomento más adecuados a la realidad de estas empresas, que permitan su supervivencia y modernización tecnológica a través de acceso a créditos con más facilidades de pago; es justamente la escasez de créditos accesibles, una de las razones más importantes por la cual el desarrollo de estas empresas se ha visto frenado, y cualquier esperanza en programas de esta índole, se han visto frustradas ante la gran cantidad de requerimientos para ser sujeto de crédito.**

#### **2.4.4 LAS EMPRESAS INTEGRADORAS DE UNIDADES PRODUCTIVAS**

De acuerdo al Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 y al Programa de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y para fortalecer a las empresas de menor tamaño mediante un esquema especial en su forma de comercialización, compras y producción, el 7 de mayo de 1993, se emitió el Decreto Presidencial para la creación de las Empresas Integradoras de Unidades Productivas de escala micro, pequeña y mediana.

El objetivo de este decreto es el de realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de estas empresas en todos los ámbitos de la vida económica nacional.

En este Decreto, se plantea la necesidad de que el Ejecutivo Federal, por conducto de la SECOFI, los gobiernos de los Estados y la banca de desarrollo en coordinación con los organismos empresariales, se fomente la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras.

##### **2.4.4.1 REQUISITOS**

Para que las empresas accedan a los beneficios fiscales y los apoyos de la banca de desarrollo de este Programa, deben solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, el cual estará a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para lo cual deben cubrir los siguientes requisitos:

1. Tener personalidad jurídica propia y que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas.
2. Constituirse con las empresas integradoras mediante la

adquisición, por parte de éstas, de acciones o partes sociales. Las industrias integradas deberán también ser usuarios de los servicios que presta la empresa integradora.

3. No participar de manera directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.
4. Tener cobertura nacional o circunscribirse a una región, entidad federativa, municipio o localidad, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.
5. Percibir únicamente ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios.
6. Que la administración y prestación de sus servicios la realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas.

#### **2.4.4.2 BENEFICIOS**

Los beneficios para los empresarios que se asocien y constituyan en empresas integradoras son de tipo fiscal, financiero, productivo, administrativo, comercial, técnico y de capacitación.

En materia fiscal, las empresas integradoras podrán acogerse al régimen simplificado de las personas morales, establecido en el título II-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta, así como a las reglas de carácter general de establezca la SECOFI, por un periodo de 5 años a partir del inicio de sus operaciones, siempre y cuando los ingresos propios de su actividad no rebasen los 10 millones de nuevos pesos en el ejercicio, ni tampoco rebasen el factor que resulte de multiplicar 500 mil nuevos pesos por el número de socios.

En materia de producción, se fomentará la subcontratación de productos y procesos industriales para desarrollar cadenas productivas y apoyar así la articulación de diversos tamaños de plantas, para buscar una especialización en la producción. Asimismo se accederá a servicios tecnológicos que permitan el uso sistemático de información técnica especializada y asesoría para elevar la productividad y calidad de los productos.

En materia de comercialización, se recibirá asesoría de expertos en

diseño para mejorar la presentación de los productos. Además, se fomentarán esquemas de compras de materias primas, insumos y tecnología en común que permitan abaratar los costos de producción, y mejoren al mismo tiempo la calidad y abaraten el costo final del producto al consumidor. De igual modo, recibirán asesoría en materia de capacitación del personal obrero y directivo en temas tan diversos como protección al medio ambiente, manejo de inventarios, calidad total y seguridad industrial.

Es interesante señalar que hasta el momento se conoce de algunos casos de empresas integradoras en las ramas textil y del calzado principalmente en la Ciudad de México y en algunos municipios del estado de Puebla, en los que se han generado logros en materia de asociación, como la apertura de tianguis para exponer sus mercancías sin intermediarios. De esta forma, además de beneficios crediticios y de comercialización, con la empresa integradora pueden recibir capacitación de especialistas con amplia experiencia.

**"La creación de empresas integradoras es la solución para que las de menor tamaño puedan competir en los mercados nacional e internacional. La palabra clave que debe utilizar todo micro y pequeño empresario es "asociación".\***

\* EL ECONOMISTA/"Consideraciones hechas por el Lic. Eduardo Pérez Mota, ex-Director General de Política Industrial de SECOFI"/27 de septiembre de 1994/Pág. 34.

### **3. LA INDUSTRIA TEXTIL EN ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

#### **3.1 LA INDUSTRIA TEXTIL EN ESTADOS UNIDOS**

##### **3.1.1 ENTORNO ACTUAL**

La industria textil y del vestido en Estados Unidos es una de las más intensivas en mano de obra, ya que emplea a cerca de 1.7 millones de trabajadores, de los cuales su mayoría son mujeres<sup>1</sup> y miembros de minorías étnicas ubicadas en 12 estados de la Unión Americana, particularmente de Las Carolinas, Georgia, Alabama y Virginia, así como también en California y Nueva York.

En 1992, la industria textil estadounidense, empleó un promedio de 671 mil trabajadores, y la del vestido un millón. Sin embargo, la gran penetración de importaciones asiáticas a precios competitivos, ha tensado su capacidad productiva, obligándola a hacer algunos ajustes que se reflejan en la pérdida sostenida de empleos<sup>2</sup>.

Caracterizada por su gran adelanto tecnológico y elevados niveles de eficiencia y productividad, la cadena textil estadounidense, ofrece salarios altos, pero bajos en comparación con los de Canadá y Europa: según datos de ese mismo año, los trabajadores textiles ganaban un promedio de 8.6 dólares por hora, y los del área dedicada a la confección, 6.95 dólares en promedio.

Existen aproximadamente 30 mil establecimientos (que pertenecen a unas 15 mil firmas) en la cadena de producción textil, localizados por todos los Estados Unidos. Cerca de dos tercios de las 6 mil fábricas de tejidos existentes, se localizan en zonas no metropolitanas.

El mercado de Estados Unidos en textiles es altamente competitivo, debido al gran número de productores y a los altos niveles de productos importados, particularmente los que provienen de países con bajos salarios.

Para tener una idea de la dimensión del mercado estadounidense, baste saber que el consumo de fibras de todo tipo per cápita en este país es de 20.2 kg. al año, mientras que en México, sólo asciende a 5.5 kg.

<sup>1</sup> Las mujeres constituyen el 65% de los trabajadores textiles.

<sup>2</sup> Montoya, Alejandro/"La industria textil y del vestido ante el TLC"(mimeo)/Centro de Estudios para un Proyecto Nacional, S.C./México, 1993/Pág. 58

"El mercado estadounidense de textiles baratos está en manos de los asiáticos y el muy caro está en manos de los europeos"<sup>3</sup>.

Aproximadamente el 40% del volumen de las prendas consumidas en Estados Unidos son de origen extranjero (10% en textiles y 30% en prendas de vestir), y en algunas importaciones de productos de mayor clase, la penetración es sustancialmente más alta.

En la década de los setenta y ochenta, Estados Unidos reconvirtió su industria textil dándole gran importancia, convirtiéndose en la actualidad, en una fuerte productora de telas y sobre todo de fibras, las cuales son muy competitivas mundialmente. Los rendimientos del actual complejo industrial textil incluye telas, confecciones y una variedad de suministros del hogar y productos industriales.

Hoy día, esta industria ha mejorado sustancialmente su producción, ya que se ha invertido fuertemente en equipo automatizado, lo cual ha producido un incremento importante en la producción, y el costo de la mano de obra se ha reducido al disminuir el empleo<sup>4</sup>.

Reconociendo la importancia de este sector en la economía y la vulnerabilidad de los mercados para la competencia de importaciones de precios bajos, Estados Unidos participa en el Acuerdo Multifibras, el cual permite la imposición de cuotas a las importaciones de productos textiles que amenazan desequilibrar los mercados domésticos.

Los gastos de inversión en el área textil han crecido 3.9% entre 1977 y 1987, además de que el uso de la capacidad instalada se elevó del 65 al 78% entre 1982 y 1986<sup>5</sup>. En cambio, el área de la confección sufre una presión comercial por parte de los países asiáticos que repercute severamente en su rezago productivo y en la caída del empleo.

EMPLEO EN LA INDUSTRIA TEXTIL DE ESTADOS UNIDOS			
AÑO	TEXTILES	PRENDAS DE VESTIR	TOTAL
1974	965	1,363	2,328
1988	726	1,096	1,822

FUENTE: Montoya, Alejandro/Op. Cit.

<sup>3</sup> SECOFI/"Producción, consumo y comercio textil de México con el mundo"/Secc. Prendas de vestir/Pág. 69.

<sup>4</sup> United States International Trade Commission/"The likely impact on the United States of a Free Trade Agreement with México/Washington, D.C., 1990/Pág. 38.

<sup>5</sup> Idem, pág. 10.

**La fabricación de productos textiles en Estados Unidos se organiza en ocho grupos, de los que los llamados blancos y artículos para uso doméstico, además de los forros y cubiertas para automóviles son los más importantes, ya que ocupan el 28 y 30% de la producción respectivamente. También es elevada la producción de cortinas y telas para decoración, lonas y sus derivados, pliegues compuestos, accesorios, artículos de pasamanería y adornos, además de los bordados.**

**Las grandes firmas de textiles y con largas escalas de producción cuentan con los recursos financieros necesarios para invertir en sistemas de comunicación para responder rápidamente a la demanda y preferencias del consumidor (un ejemplo de ello es el sistema de Respuesta Dinámica -Quick Response-).**

**Estados Unidos posee un porcentaje mínimo de empresas pequeñas y medianas. Esta es una de las características más importantes del funcionamiento de la industria textil de Estados Unidos.**

**Algunas de las firmas más conocidas en Estados Unidos<sup>6</sup> y que poseen un dominio del mercado y la producción son:**

- INDUSTRIAS BURLINGTON: Fabrica telas de una gran variedad de mezclas y exporta a casi todo el mundo.
- CLINTON MILLS SALES, CO.: Fabrica hilados y tejidos en grandes cantidades, sus plantas se ubican en Carolina del Norte y sus oficinas en Nueva York y California.
- CONCORD FABRICS: Fabrica, diseña y comercializa artículos tejidos y de punto.
- COVINGTON FABRICS, CORP.: Fabrica telas estampadas para ropa; es muy reconocida por sus diseños.
- DAN RIVER, INC.: Con más de 100 años de existencia, fabrica telas finas para camisas de vestir.
- GUILFORD MILLS, INC.: Es el mayor productor mundial de telas tejidas de punto por urdimbre; es líder mundial en innovaciones tecnológicas en materia textil. Mantiene operaciones en México y Reino Unido.
- HOFFMAN MILLS, INC.: Fabrica telas estampadas para tapicería, cortinas, prendas de vestir y persianas verticales.

---

<sup>6</sup> United States Trade Center/ "Textiles'93" (Exhibición de telas y materiales para uso comercial e industrial)/mayo de 1993.

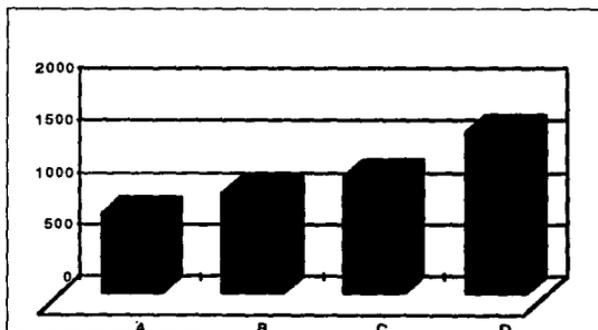
### 3.1.2 COMERCIO TEXTIL CON MEXICO

Las relaciones comerciales en materia de textiles entre México y Estados Unidos muestra una dinámica relativamente activa, pero necesaria y posible ante un Tratado de Libre Comercio, debido en gran medida a que Estados Unidos es nuestro socio comercial más importante en textiles.

Sin embargo, las exportaciones textiles de México a Estados Unidos aún no son lo suficientemente fuertes para contrarrestar el persistente intercambio desigual en este sector, a pesar de los esfuerzos que se están realizando por exportar hacia aquel mercado. Es importante hacer notar que Estados Unidos exporta más del doble de lo que México les vende en textiles.

Entre 1989 y 1992, tanto las importaciones provenientes de México (entre las que destacan las de hilo acrílico, polipropileno y mezclilla) como sus exportaciones a nuestro país, se incrementaron 103%<sup>7</sup>.

E.U.: EXPORTACIONES A MEXICO (en millones de dólares)



A= 1989

B= 1990

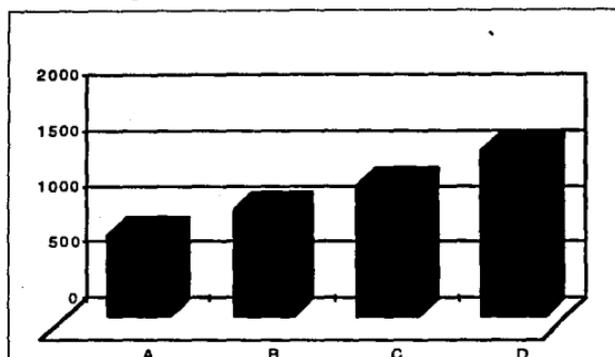
C= 1991

D= 1992

FUENTE: INFORME ECONOMICO/Op. Cit./Pág. 49.

<sup>7</sup> Grupo Financiero Bancomer/Op. Cit./Pág. 49.

**EU: Importaciones de México (En millones de dólares)**



A= 1989 B= 1990 C= 1991 D= 1992  
 FUENTE: INFORME ECONOMICO/Op. Cit.

Los principales productos exportados por México hacia Estados Unidos hasta 1992, han sido insumos, hilados y tejidos de algodón; le siguen los hilados y tejidos hechos con fibras químicas, los cuales elevan su composición en valor, lo que revela un incremento favorable de sus precios en aquel mercado<sup>8</sup>.

<b>BALANZA COMERCIAL TEXTIL DE ESTADOS UNIDOS</b> (En millones de dólares)				
<b>CONCEPTO</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>
Importaciones	22,704	24,498	25,351	28,176
Exportaciones	2,354	2,849	3,667	4,717
Saldo	-20,350	-21,649	-21,684	-23,459

FUENTE: U.S. Department of International Commerce/Op. Cit.

<sup>8</sup> Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)/"Memoria Estadística"/1993.

<b>BALANZA COMERCIAL TEXTIL DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS*</b> (Miles de dólares)				
<b>CONCEPTO</b>	<b>1989</b>	<b>%</b>	<b>1990</b>	<b>%</b>
<b>Industria textil</b>				
Exportaciones	330,376	100	284,037	100
Importaciones	380,946	100	501,266	100
Saldo	-50,570		-217,229	
<b>Sector fibras (1)</b>				
Exportaciones	92,069	28	81,358	29
Importaciones	110,495	29	154,800	31
Saldo	-18,426		-73,422	
<b>Sector textil (2)</b>				
Exportaciones	187,577	57	167,640	59
Importaciones	119,515	31	175,436	35
Saldo	68,068		-7,823	
<b>Sector confección (3)</b>				
Exportaciones	50,730	15	35,039	12
Importaciones	150,936	40	171,003	34
Saldo	-100,206		-135,964	
<b>NOTAS:</b>				
• Excluye maquiladoras				
1. Capítulos 54 y 55 del Sistema Armonizado.				
2. Capítulos 50-53,56-60 y 63 del Sistema Armonizado.				
3. Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.				

FUENTE: SECOFI/"TLC en América del..." /Op. Cit./Pág. 52.

**PARTICIPACION DE E.U. EN LAS IMPORTACIONES MEXICANAS**  
(Miles de dólares)

CONCEPTO	1989		1990	
	Mundo	E.U.	Mundo	E.U.
<b>Industria Textil</b>				
Exportaciones	566,593	330,376	527,412	284,037
%	100	58	100	54
Importaciones	640,720	380,946	914,303	501,266
%	100	60	100	55
<b>Sector Fibras (1)</b>				
Exportaciones	261,042	92,069	233,412	81,358
%	100	35	100	35
Importaciones	191,556	100,495	296,699	154,800
%	100	53	100	52
<b>Sector Textil (2)</b>				
Exportaciones	241,858	187,577	238,053	167,640
%	100	78	100	70
Importaciones	202,158	119,515	271,177	175,463
%	100	59	100	65
<b>Sector Confección (3)</b>				
Exportaciones	63,693	50,730	55,947	35,039
%	100	80	100	63
Importaciones	247,006	150,936	346,426	171,003
%	100	61	100	49

**NOTAS:**

• Excluye Maquilladoras

1. Capítulo 54 y 55 del Sistema Armonizado.
2. Capítulos 50-53, 56-60 y 63 del Sistema Armonizado
3. Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

FUENTE: Idem.

**Por lo anterior, podemos decir que las relaciones comerciales en materia de textiles se verán fortalecidas por el interés de los inversionistas textiles de Estados Unidos por confirmar a México como su centro de operaciones; lo cual ampliará la presencia del sector en México, y las posibilidades de negocios para muchos productores que desde aquí intentarán colocarlos inclusive en otros países de latinoamérica.**

### **3.1.3 ACUERDOS MEXICO-ESTADOS UNIDOS EN TEXTILES**

En el marco de los principios y normas del Acuerdo Multifibras, México ha signado 5 convenios bilaterales con los Estados Unidos; a través de los años, estos instrumentos han presentado diversas modalidades, pero su objetivo permanente ha sido el de establecer normas de comercio, y en algunos casos limitar el intercambio de productos textiles que puedan afectar el desempeño de la industria norteamericana.

El último convenio bilateral firmado con Estados Unidos en materia textil, establecía una vigencia del 1o. de enero de 1988 al 31 de diciembre de 1991; sin embargo, por el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio, se acordó una prórroga hasta el 31 de diciembre de 1993. Su cobertura contemplaba productos de fibras de algodón, lana, sintéticas y sus mezclas; estaba dividido en cuatro grupos y 131 categorías. Este convenio se negoció de acuerdo a la nomenclatura del Código del Sistema Armonizado. Actualmente los cupos se establecen en metros cuadrados, kilogramos o docenas.

La importancia de este último convenio radica, en que por primera vez se fijaron las bases para instrumentar el Sistema Especial para 27 categorías, de 75 que amparan prendas de vestir. En el marco de este sistema se dan cupos elevados al ensamble de prendas con tela producida y cortada en los Estados Unidos. Como consecuencia, el exportador podía concurrir al mercado norteamericano bajo dos esquemas: el tradicional (de menor cupo y utilizando tela de cualquier parte del mundo), y el especial (circunscrito a la utilización de tela fabricada y cortada en Estados Unidos).

En términos generales, el nivel de acceso establecido en dicho Convenio, permitía concurrir al mercado norteamericano con un potencial mínimo de 790 millones de yardas cuadradas.

Con este convenio, nuestro país quedó en la posibilidad de convertirse en el 5o. abastecedor del mercado estadounidense, en caso de que saturara los niveles de cuota negociados.

En el cuadro siguiente, se pueden observar las principales modalidades en los distintos convenios bilaterales con los Estados Unidos:

CONVENIOS BILATERALES MEXICO-ESTADOS UNIDOS SOBRE PRODUCTOS TEXTILES					
CONVENIOS	PERIODOS	PRODUCTO	CATEG.	NIVELES	CUOTA ARTESANIAS
1 Acuerdo Bilateral sobre el comercio de productos tex. de algodón.	01/5/67 al 30/4/71	Hilos, telas y confecciones de algodón.	64	Específicos y de consulta	N.D.
2 Acuerdo Bilateral sobre el comercio de prod. textiles de algodón.	01/5/71 al 30/4/75	Hilos, telas y confecciones de algodón.	64	Específicos y de consulta	13.6 mill. de yds.2 global
3 Acuerdo sobre el comercio de prod. tex. de algodón, lana y fibras artífic. y sintéticas.	01/5/75 al 30/4/78	Hilos, telas y confecc. de algodón y lana	104	Específicos de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin limite
4 Acuerdo Bilateral en productos de algodón, lana y - fibras artificiales y sintéticas.	01/5/78 al 31/12/81	Hilos, telas y confecc. de algodón y lana	104	Específicos de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin limite
* 1a. prórroga del 4o. Acuerdo.	01/1/82 al 31/12/85	Hilos, telas y confecc. de algodón y lana	104	Específicos de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin limite
* 2a. y 3a. prórroga del 4o. Convenio.	01/1/86 al 31/12/86	Hilos, telas y confecc. de lana y algodón	120	Específicos de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin limite
* 4a. prórroga del Convenio	01/1/87 al 31/12/88	Hilos, telas y confecc. de lana y algodón	120	Específicos de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin limite
5 Acuerdo Bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles.	01/1/88 al 31/12/91	Hilos, telas y confecc. de algodón y lana	131	Específicos de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin limite

FUENTE: Summary of Agreements/Selected Provisions U.S. Department of Commerce International Trade Office of Textile and Apparel.

De acuerdo al cuadro anterior, se observa la tendencia de crecimiento de los niveles de acceso global al mercado norteamericano. Entre 1967 y 1978, el nivel de cuota creció 2.5 veces al pasar de 327 a 830 millones de yardas cuadradas. A partir de 1978, el nivel de acceso se mantiene y en algunos casos se reduce.

El cuarto Convenio tuvo en principio para la mayoría de categorías de hilos y telas el carácter de consulta debido al bajo nivel de exportación. Los artículos exportables se clasificaban en grupos y categorías, y los cupos en yardas cuadradas, libras o docenas. En 1967 se controlaban 64 productos.

En otro orden de ideas, de acuerdo a la evolución en los Acuerdos sostenidos entre México y Estados Unidos, podemos decir que en lo que respecta a cuotas textiles, la vocación exportadora del sector ha sido marginal, mientras que algunos segmentos han mostrado una participación dinámica en la exportación.

## **3.2 LA INDUSTRIA TEXTIL EN CANADA**

### **3.2.1. ENTORNO ACTUAL**

La industria textil canadiense posee una industria rudimentaria, formada básicamente por una o dos empresas gigantescas en las que sus productos dependen de la importación de insumos en la elaboración del producto final.

La industria se compone por cerca de 3 mil establecimientos que emplean a casi 160 mil trabajadores. Sus ventas sumaron en 1992, aproximadamente 11 millones de dólares<sup>9</sup>.

Históricamente, esta industria ha tenido que enfrentar muchos problemas tales como, la pequeñez y dispersión de su mercado, la variedad de su clima, tanto geográfica como estacional, los altos salarios, y entre otros factores, el equipo y fuerza de trabajo utilizados.

Durante las décadas de los setenta y ochenta, la industria textil en Canadá enfrentó la mayor parte de los problemas que han afectado a la industria textil mundial, como la obsolescencia en maquinaria y equipo, elevados niveles de costos, así como la competencia de países con costos más bajos en materias primas y mano de obra.

Ante tal circunstancia, la industria textil canadiense inició un proceso de modernización que generó la fusión de empresas y la desaparición de muchas otras. Mediante este proceso de modernización, se ha incorporado en prácticamente toda la industria, tecnología moderna que permite atender aspectos de moda, control de calidad, productividad y servicio a clientes<sup>10</sup>.

La industria está orientada a la atención del mercado doméstico (aunque no ha sido capaz de abastecer sus requerimientos, debiendo satisfacer parte de sus necesidades a través de importaciones), lo cual supone una de sus principales debilidades en el contexto mundial de la globalización, la producción y el comercio.

<sup>9</sup> GRUPO FIN. BANCOMER/Op. Cit./Pág. 49.

<sup>10</sup> Se estima que entre 1987 y 1990 se invirtieron en la industria 3 mil millones de dólares. En 1990, la inversión fue de 515 millones, 10% superior a la de 1989. Para 1991, el monto ascendió a 506 millones de dólares.

**En la actualidad, la industria vive un proceso de ajuste determinado por 3 aspectos:**

- i). Establecimiento del impuesto del 7% al consumo (Goods and Services Tax).**
- ii). En el marco de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, Canadá ha enfrentado en el corto plazo la presencia de importaciones procedentes de Estados Unidos que en muchos casos resultan más competitivas por los bajos niveles arancelarios.**
- iii). El gobierno federal manifiesta su interés en negociar reducciones de aranceles para los productos textiles en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), así como para muchos otros países, lo que obligaría a la industria a enfrentar en el corto plazo la competencia de otras importaciones.**

**Estos elementos afectan el ajuste estructural de la industria textil, ya que inciden directamente en su estructura de costos y la posición competitiva de sus productos. Asimismo, aparte de estos aspectos, la industria atraviesa en la actualidad por problemas relacionados con tasas de cambio fluctuantes, dificultad en el abastecimiento de materias primas, y elevados niveles de importaciones de países que poseen estructuras salariales más bajas.**

**Referente a la producción de textiles, Canadá cuenta con 2 áreas de producción: los fabricantes de hilos y telas, y los productores de tejidos de punto.**

**La producción de hilos y telas es la más importante, y generalmente se identifican empresas equipadas con maquinaria moderna y costosa que permite una elevada producción y precios competitivos. En esta actividad compite con mucha fuerza la empresa Dominion Textile<sup>11</sup>, que en los últimos años ha transformado sus fábricas en modernas plantas con inversiones cuantiosas y alianzas con productores mundiales.**

**Por su parte, la industria de tejido de punto, no requiere de inversiones cuantiosas; la mayor parte de los productores se especializan en la fabricación de tela con procesos mecanizados y computarizados que les ha permitido reducir la participación de mano de obra, y ofrecer precios más competitivos.**

---

<sup>11</sup> La empresa Dominion Textile fue fundada en 1905 en la Ciudad de Montreal. En 1990 consolidó ventas por 1.4 millones de dólares. Realiza actividades en 50 países, perteneciendo al Grupo Dominion empresas como Keipman, Swift y Nordlys.

**Existe un número importante de tejedores integrados verticalmente que elaboran productos finales tales como, suéteres, medias y algunas prendas confeccionadas.**

**De la capacidad instalada con que cuenta la industria textil, en los últimos años se ha mantenido subutilizado el 11.5% de las instalaciones. Tal situación se explica por la recesión económica y el impacto de las importaciones.**

**Entre los principales productos fabricados por la industria textil de Canadá se encuentran:**

- Hilos industriales de filamentos y fibras sintéticas y artificiales.
- Hilo tejido para coser y tejer.
- Hilo de lana para coser y tejer.
- Tela tejida para uso industrial.
- Felpas.
- Alfombras y tapetes.
- Telas angostas.

**Los fabricantes de productos de gran acabado confían casi únicamente en los textiles europeos, importando directamente o comprando de los importadores. Por el contrario, los fabricantes de grandes volúmenes adquieren sus tejidos internamente o de Estados Unidos, principalmente.**

**El calendario del comercio mayorista en Canadá para la industria textil es muy similar al de Europa y Estados Unidos. El cálculo aproximado es que los productores de textiles finales ordenan sus tejidos aproximadamente seis meses antes de su producción.**

**Las prendas textiles después de ser manufacturadas, son exhibidas a los compradores en cualquiera de las variedades de exhibiciones comerciales, enfocando categorías específicas de productos (ropa de cama, de baño, y de casa en general, incluyendo muebles, regalos, etc.).**

**En Canadá existen pocas exhibiciones comerciales (Canadian Bed, Bath and Linens Show, The International Kitchen and Bath Expo, IDEX, SIDIM); por ello, los productores e importadores generalmente asisten a una o más de las principales exhibiciones de Europa (Premiere Vision, Interstoff, Prato, Fabrex).**

**Asimismo, existen salones de exhibición permanente en el Centro Internacional de Toronto. Toronto es "la capital de la moda para artículos para el hogar" de Canadá (mientras que la mayor parte de la producción está concentrada en Montreal).**

### **3.2.2 COMERCIO TEXTIL CON MEXICO**

México es el socio comercial más importante de Canadá en América Latina. Canadá está desplazando a Japón como segunda contraparte comercial de México después de Estados Unidos.

Las relaciones comerciales entre México y Canadá, hasta antes del TLC, se regían por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), al cual se adhirió México en 1986. Antes de 1986, el comercio entre Canadá y México estuvo reglamentado por el Acuerdo de Cooperación de 1946, un Comité Conjunto Ministerial, establecido en 1968 y el Acuerdo de Cooperación Económica de 1980<sup>12</sup>.

El comercio exterior en Canadá es de suma importancia, ya que el 30% de su PIB depende del comercio exterior. El comercio existente entre Canadá y México es aún relativamente pequeño si se le compara con el volumen de intercambios comerciales que se dan entre Canadá y Estados Unidos. Sin embargo, esta situación está cambiando rápidamente; antes de la ratificación del Tratado de Libre Comercio, las exportaciones canadienses a México se incrementaron en 100% durante los primeros ocho meses de 1992.

Existen diversos estudios económicos de muy serias instituciones académicas de Canadá, Estados Unidos y México que demuestran que los beneficios del Tratado en la actividad económica de México es significativamente importante principalmente en los siguientes ramos: textiles, vestidos y cuero, productos metálicos, maquinaria y equipo, alimentos y bebidas, tabaco, químicos y derivados del petróleo.

Los canadienses consideran que México posee un mercado importante para colocar sus bienes y servicios.

En los años setenta, el intercambio comercial entre México y Canadá era poco significativo. Este se ha desarrollado principalmente en los últimos siete años, como consecuencia de la apertura comercial mexicana.

En 1989, 190 empresarios canadienses visitaron la ciudad de México en busca de oportunidades de negocios; en 1992 el número se elevó a 4,528<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> "Asuntos Exteriores y Comercio Internacional Canadiense"/Embajada Canadiense/abril de 1992/pág. 2.

<sup>13</sup> Datos de la Embajada de Canadá en México/"The Globe and the Mail"/ 13 de abril de 1993.

Las exportaciones mexicanas a Canadá se han incrementado en los últimos años, en volumen y variedad, abandonando el esquema de exportaciones exclusivamente agrícolas, para ubicarse notoriamente en petrolera, manufactura automotriz, electrónica, computacional, etc.

Actualmente México realiza sus exportaciones a Canadá en condiciones más favorables que las de éste hacia aquel país; quizás debido a que 80% de los productos mexicanos ingresan al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias. De esta manera, de 1986 a 1992, Canadá registró déficit en su comercio con México. El siguiente cuadro lo especifica:

CANADA: BALANZA COMERCIAL CON MEXICO (Mill. de dólares canadienses)							
EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			SALDO
	Monto	Variación Anual	Participación en el total	Monto	Variación Anual	Particip. en el total	Monto
86	397	0.34	0.33	1,163	1.03	1.05	-766
87	522	31.5	0.41	1,165	0.17	1.01	-643
88	489	-6.8	0.35	1,328	14	1.03	-839
89	603	23.3	0.43	1,698	28	1.26	-1,095
90	606	0.5	0.41	1,729	1.83	1.27	-1,123
91	441	-37.41	0.31	2,547	47.3	1.88	-2,207
92	771	34.2	0.47	2,733	7.3	1.87	-2,004

FUENTE: Statistics Canada/ Catálogo 65-006/ 1986-1992.

Las exportaciones canadienses a México han registrado ligeros aumentos, excepto en 1988 y 1991, cuando disminuyeron 7.5 y 16% respectivamente. De 1988 a 1991, empero, crecieron 94%, y las de México a Canadá 135%; el mayor incremento se registró de 1990 a 1991 con 47% y el menor de 1991 a 1992 con sólo 6%.

De acuerdo con cifras oficiales canadienses, el comercio bilateral en 1992 superó los 3,500 millones de dólares canadienses, con un significativo superávit a favor de México<sup>14</sup>. No obstante, las ventas de

<sup>14</sup> Cabe señalar que existen grandes diferencias con las cifras contabilizadas por México, pues incluso en 1992 se registra un superávit favorable a Canadá.

Canadá aumentaron más de 37% respecto a 1991, y sus compras de productos mexicanos crecieron alrededor de 6.6%.

La capacidad exportadora mexicana muestra en la actualidad una tendencia creciente, sin embargo, el volumen no es aún suficiente para atender varios mercados a la vez, y menos aún cuando 70% de éstas se dirige sólo a Estados Unidos.

En los últimos años, y más fuertemente desde el inicio de las negociaciones del TLC, ha surgido una nueva etapa en la relación México-Canadá. En nuestra política de diversificación del comercio exterior, Canadá es un mercado estratégico para los productos mexicanos. Aunque la participación mexicana en el mercado canadiense es aún poco significativa: de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), a pesar de la relativa cercanía geográfica, en 1991, las exportaciones hacia Canadá significaron menos del 1% de los totales. No obstante, en 1992 su participación alcanzó casi 3%.

De los productos que México exporta a Canadá destacan: vehículos para transporte de pasajeros, partes y accesorios para carrocerías de automóviles, motores de encendido interno, computadores, maquinaria eléctrica, cables, petróleo crudo, asientos para automóviles de motor, parabrisas para autos de motor, parabrisas de vidrio templado, hojas para resortes de fierro, monturas para vehículos de motor, incluyendo por otro lado los productos agrícolas: uva, mango, jitomate, pepino y pimienta.

En el caso concreto del comercio textil, la evolución reciente del comercio de Canadá demuestra que es una economía que importa productos textiles confeccionados debido a varias razones; entre ellas está el hecho de que el consumidor canadiense busca mayor calidad y moda a precios accesibles. Es un consumidor acostumbrado a los artículos importados que le permiten elegir entre diseños, calidades, precios y variedad.

En el mercado canadiense, los filamentos y las fibras sintéticas y artificiales, presentan un elevado potencial, por tratarse de productos finales de la industria petroquímica. En los últimos años esos productos se han colocado como una de las principales exportaciones de nuestro país a Canadá.

Los "demás artículos textiles" son el segundo grupo de productos de interés en el mercado canadiense. Se abren un sinnúmero de oportunidades en textiles para el hogar: mantas, sábanas, cobertores, toallas, cortinas, etc. El siguiente cuadro muestra tal tendencia:



Por otro lado, hoy la industria textil canadiense se encuentra en un proceso de ajuste y modernización, que no le permite abastecer el mercado doméstico.

Las regulaciones y requerimientos para la importación de productos textiles y confeccionados mostraban aún antes de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio, un marco regulatorio accesible para los productores mexicanos, sobre todo si consideramos que no existían restricciones de importación, que en su mayoría afectan las importaciones de los proveedores asiáticos y europeos.

En un estudio realizado por el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)<sup>15</sup>, se exhorta a los empresarios mexicanos a aprovechar las oportunidades canadienses principalmente en los productos confeccionados, creando una estrategia promocional en el mercado canadiense, profundizando en las necesidades de sus compradores potenciales, y no tan sólo en las del consumidor final. Asimismo no pretender participar con productos de alto contenido de moda, sino más bien procurar atender las fibras y los colores, toda vez que en Canadá es muy fuerte la presencia de reconocidos diseñadores que poseen establecimientos para la venta directa al público.

Las cadenas de tiendas más importantes reservan un porcentaje importante de sus ventas a la ropa de marca de los diseñadores más aceptados.

Se recomienda además la comercialización directa a través de las cadenas de tiendas de Canadá, ya que el hecho de emplear agentes importadores mayoristas, reduce los márgenes de utilidad.

La calidad del producto es esencial para poder permanecer como proveedor del mercado canadiense.

---

<sup>15</sup> "LOS TEXTILES Y LAS PRENDAS CONFECCIONADAS EN CANADA"/Consejería Comercial de México en Toronto, Canadá/BANCOMEXT/ Abril de 1992.

### **3.2.3 OPORTUNIDADES COMERCIALES**

En los últimos 5 años, las exportaciones de México a Canadá crecieron de manera continua y a un ritmo significativamente más elevado que el de los principales proveedores de ese país.

En general, la participación de los productos mexicanos en el mercado canadiense es mínima; sin embargo existe un comportamiento dinámico por secciones que permite ubicar al mercado canadiense como una opción importante para encauzar la venta de productos mexicanos.

Canadá es líder mundial en numerosos sectores en los cuales la demanda mexicana es importante y continúa incrementándose: granos, componentes automotrices, equipos de telecomunicaciones, productos para la salud, plásticos, dispositivos médicos, equipos de computación y software, productos de hierro y acero.

Ambos países se complementan también en otro sentido: Canadá cuenta con grandes capitales y recursos tecnológicos, dos recursos básicos para México. A su vez, nuestro país dispone de abundante mano de obra, población joven y numerosos mercados de gran dinamismo que son atractivos para Canadá.

En relación a un estudio de Michael Porter<sup>16</sup>, en el que evalúa la competitividad a corto y mediano plazos de la industria canadiense y sus requerimientos, considerando la magnitud del mercado de importación de ese país, se pueden identificar las ramas en las que convendría concentrar el esfuerzo promocional de comercio e inversión extranjera de México.

Las oportunidades de exportación de bienes finales en el corto plazo se presentan en las industrias de alimentos y bebidas; enseres domésticos; textiles; confección y calzado; artículos, servicios y actividades relacionadas con la recreación y el uso del tiempo libre.

<sup>16</sup> CANADA AT THE CROSSROADS/"The reality of a new competitive environment"/The Business Council on Nation Issues and the Government of Canada/1991.

PANORAMA DE DEMANDA MEXICANA Y OFERTA CANADIENSE EN AREA DE TEXTILES Y CONFECCIONES						
DEMANDA MEXICANA				ARANCELES MEXICANOS		
SECTOR	1992 Mill. de dólares	1988-92 Aumento demanda (%)	1992 Import. Mill. dls. (%)	1988-92 Aumento Importac. (%)	Aranceles previos al TLC(%)(1)	Bajo el TLC(2) Aranceles Año (%)
Prendas de vestir y ac- cesorios	2,339	14.0	552	14.0	20	18 1994 10 1996 0 2003
OPERTA CANADIENSE						
SECTOR	1992 Total exp. (mill. dls.)	1992 Espor. a México (mill. dls.)	PRODUCTOS CANADIEN- SES FUERTES (3)		CONTACTOS	
Prendas de vestir y ac- cesorios	856	4.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hilaza y fibras (g)</li> <li>• Ropa para dama y niña (D.g)</li> <li>• Camisas para ca- ballero y niño(D.g)</li> <li>• Guantes y mitones (D.g)</li> <li>• Accesorios y ropa para bebé (D.g)</li> </ul>		Canadian Apparel Manufacturers Institute 116 Albert Street, Suite 803, Ottawa, Ontario K1P5G3, Canadá Tel. (613) 231.32.20 Fax (613) 231.23.05	

FUENTE: OPORTUNIDAD CANADA-MEXICO/ Acart Publishing /marzo de 1994/Pág. 65

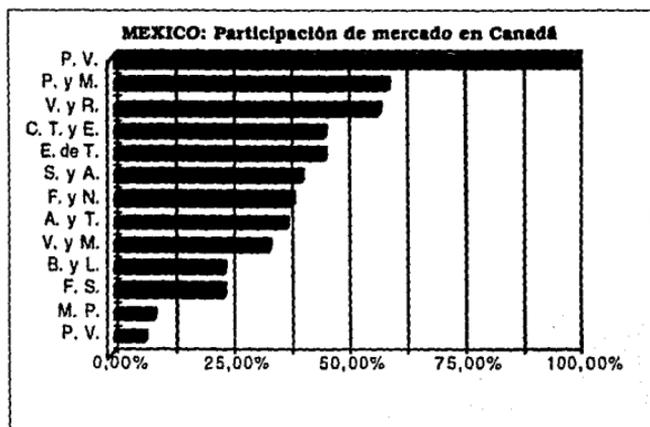
#### NOTAS:

1). Impuestos mexicanos que se aplicaban a productos de origen canadiense en el sector en 1993, antes de la adopción del TLC. Los aranceles se expresan en general como un rango, por ejemplo 10-20% porque cada producto dentro de un sector está sujeto a un impuesto diferente.

2). Impuestos mexicanos y tiempos para la eliminación de los impuestos mexicanos para los productos de origen canadiense bajo el TLC. Los aranceles mexicanos serán eliminados en una de las siguientes categorías principales: de inmediato (1994); en 5 pasos anuales (1994-

98); en 10 pasos anuales (1994-2003) y, finalmente en 15 pasos anuales (1994-2008).

3). Lista de subsectores canadienses específicos y de productos que gozan de un potencial especialmente fuerte para el mercado mexicano. Las letras en paréntesis indican la ventaja competitiva del producto; "C" significa costo competitivo; "D" denota excelente diseño, "Q" representa alta calidad y "T" indica tecnología superior. Los productos fueron seleccionados y evaluados con base en una revisión de los directorios de productos canadienses más avanzados en la publicación Industry Profiles del Ministerio de la Industria de Canadá, cifras de exportaciones recientes de Canadá a México y entrevistas con especialistas en los sectores mencionados.



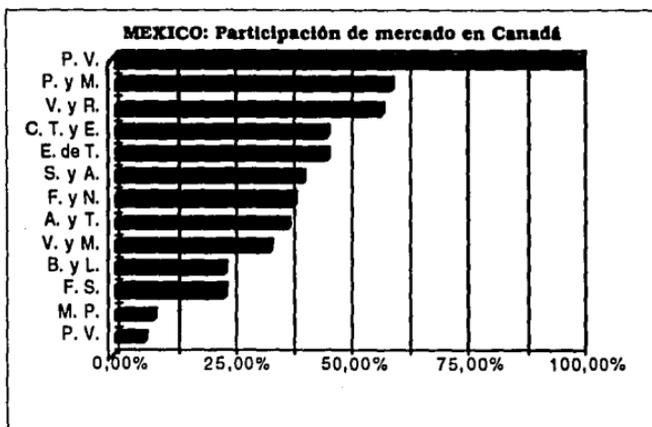
**NOTAS:**

- P.V.= Plantas Vivas
- P. y M.= Plomo y Manufacturas
- V. y R.= Vegetales y Raíces
- C. T y E.= Café, Te y Especies
- E. de T.= Equipo de transporte
- S. y A.= Sal y Azufre
- F. y N.= Frutas y Nueces
- A. y T.= Alfombras y Tapetes
- V. y M.= Vidrio y Manufacturas
- B. y L.= Bebidas y Licores
- F.S.= Filamentos Sintéticos
- M.P.= Manufacturas de Paja
- P. V.= Preparaciones Vegetales

**FUENTE:** COMERCIO EXTERIOR /  
"Participación de los productos mexicanos en Canadá" / 1992 / Pág.1057.

98); en 10 pasos anuales (1994-2003) y, finalmente en 15 pasos anuales (1994-2008).

3). Lista de subsectores canadienses específicos y de productos que gozan de un potencial especialmente fuerte para el mercado mexicano. Las letras en paréntesis indican la ventaja competitiva del producto: "C" significa costo competitivo; "D" denota excelente diseño, "Q" representa alta calidad y "T" indica tecnología superior. Los productos fueron seleccionados y evaluados con base en una revisión de los directorios de productos canadienses más avanzados en la publicación Industry Profiles del Ministerio de la Industria de Canadá, cifras de exportaciones recientes de Canadá a México y entrevistas con especialistas en los sectores mencionados.



**NOTAS:**

- P.V.= Plantas Vivas
- P. y M.= Plomo y Manufacturas
- V. y R.= Vegetales y Raíces
- C. T y E.= Café, Te y Especies
- E. de T.= Equipo de transporte
- S. y A.= Sal y Azufre
- F. y N.= Frutas y Nueces
- A. y T.= Alfombras y Tapetes
- V. y M.= Vidrio y Manufacturas
- B. y L.= Bebidas y Licores
- F.S.= Filamentos Sintéticos
- M.P.= Manufacturas de Paja
- P. V.= Preparaciones Vegetales

FUENTE: COMERCIO EXTERIOR /  
"Participación de los productos mexicanos en Canadá" / 1992 / Pág.1057.

#### 4. MARCO REGULATORIO DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

##### 4.1 REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen son requisitos trilaterales (México-Estados Unidos-Canadá) que un producto debe cubrir para recibir los beneficios del Tratado. Estos se denominan Productos Originarios.

La regla de origen para los textiles y prendas de vestir exige que los filamentos, hilados, así como el tejido, corte y confección deben ser hechos en cualquiera de los tres países para recibir el tratamiento preferencial del Tratado. La regla de origen se denomina "De hilo en adelante", solamente las fibras pueden ser importadas.

IMPORTADO	DE LA REGION	PRODUCTO
• FIBRA	• HILO (Primer insumo que debe ser de la región)	• TELA • PRENDAS DE VESTIR • ROPA DE CASA • ALFOMBRA

FUENTE: SECOFI - COECE (1992) /Seminario para comunicadores del T.L.C.

Para poder ser elegibles a la eliminación progresiva de aranceles, los productos deben pasar por un "proceso doble o triple de transformación", el cual consiste en que los productos terminados sean hechos a partir del hilo.

Las excepciones son los casos de algunas fibras producidas en la región, con una oferta muy superior a la demanda, para las cuales la oferta sería "De fibra en adelante".

Por otro lado, era importante conservar cierta flexibilidad si el producto no se produce en la región (o si la oferta de ciertas telas es insuficiente para los requerimientos y para el aumento esperado de la producción de los países). En tal situación, la regla será "Del producto importado por insuficiencia de producción en la región, en adelante".

En términos generales, las reglas de origen de los capítulos 61 y 62, son las siguientes, con excepciones señaladas:

CAPITULO	ARTICULO	REGLA REQUERIDA
CAPITULO 61	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prendas de vestir de punto</li> <li>• Sweaters</li> <li>• Ropa interior de dama y caballero</li> </ul>	<p>Hilo en adelante</p> <p>Fibra en adelante</p> <p>Transformación simple (siempre y cuando se utilicen las telas de la fracción arancelaria 6002.92.01)</p>
CAPITULO 62	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prendas de vestir No de punto</li> <li>• Camisas con ciertas telas No - producidas en la región</li> <li>• Brassieres</li> </ul>	<p>Hilo en adelante</p> <p>Transformación simple</p> <p>Transformación simple por 24 meses</p>

FUENTE: "La industria del Vestido en el TLC"/Cámara Nacional de la Industria del Vestido/enero, 1994/pág. 6.

#### **4.1.1 CARACTER ESENCIAL**

A una prenda se le otorga el Carácter Esencial por el componente que determine la clasificación arancelaria que en este caso es la tela, por ejemplo: en un traje, el carácter esencial se lo da la tela de lana, el casimir.

Es conveniente señalar que en una tela de 20% poliéster y 80% algodón, el producto que deberá cumplir la regla de origen es el hilo de algodón, (no así el poliéster que podrá ser de importación).

El forro tendrá que cumplir una regla de origen con la cual podrá tejer la tela del forro en México, es decir, la posibilidad de emplear hilo importado.

#### **4.1.2 DE MINIMIS**

Un producto comprendido en los capítulos 61 (Prendas de vestir de Punto) y 62 (Prendas y conjuntos de vestir excepto los de punto) que se elabore con ciertas fibras o hilos utilizados para producir el componente que determine la clasificación arancelaria, se considerará originario si el peso total de estas fibras o hilos no originarios, no se excede del 7% de la base total de dicho componente.

#### **4.1.3 CERTIFICADO DE ORIGEN**

**Los tres países acordaron establecer un Certificado de Origen uniforme, siendo un requisito para aprovechar las preferencias acordadas en el Tratado.**

**El certificado debe ser llenado por el exportador en el idioma del país exportador, pudiendo cubrir una o varias exportaciones según sea el caso, debiendo ser firmado por el exportador quien será el responsable de los datos que ahí se señalan, debiendo presentarse cuando las autoridades lo requieran.**

**Este documento debe ser entregado al importador, quien deberá solicitar la preferencia arancelaria negociada en el Tratado. A continuación se presenta un formato del Certificado y las instrucciones para su llenado, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993:**

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE**  
**Certificado de Origen**

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Nombre y domicilio del exportador:  Número de Registro Fiscal:		2. Periodo que cubre: De: _____ A: _____ D M A D M A			
3. Nombre y domicilio del productor:  Número de registro fiscal:		4. Nombre y domicilio del importador:  Número de registro fiscal:			
5. Descrip.del(los)bien(es):	6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato prefer.	8. Productor	9.Costo Neto	10.Pais de origen
<p>Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento.</p> <p>Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requeridos, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las partes y personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>Los bienes son originarios del territorio de una o más de las partes y cumplen con los requisitos de origen que le son aplicables conforme al tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes; salvo en los casos permitidos en el Artículo 411 o en el Anexo 401.</p> <p>Este Certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>					
11. Firma autorizada:		Empresa:			
Nombre:		Cargo:			
Fecha: _____ D M A		Teléfono:		Fax:	

## **4.2 DESGRAVACION ARANCELARIA\***

Se dice que la industria textil fue una de las más favorecidas en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio por la eliminación previsible y cronológica de las barreras arancelarias.

Considerando la asimetría de la industria textil mexicana, 6% de lo exportado será desgravado en un plazo máximo; mientras que 16% de lo exportado por Estados Unidos será liberado en un plazo máximo también. Es decir, México se librerá del pago de aranceles a sus exportaciones más rápidamente que los Estados Unidos. Asimismo, desde la puesta en marcha del Tratado, los picos arancelarios que afectan a los productos textiles nacionales, se reducirán hasta 57%, y a un máximo de 20% en Estados Unidos.

Un instrumento regulador del comercio logrado en las negociaciones son los niveles de preferencia arancelaria, mecanismo mediante el cual se puede exportar con los beneficios arancelarios, cierta cantidad de productos hechos con insumos que no cumplen la regla de origen.

En el caso de la confección, ésto implica que 76 millones de metros, o unidades equivalentes utilizando los factores de conversión establecidos como unidad, docena o kilogramo, se pueden traer de fuera para la confección. Manteniendo el criterio de flexibilidad, este mecanismo también opera en hilos, aunque el producto no cumpla con la regla de origen.

Por otro lado es importante mencionar, que los calendarios de desgravación se acordaron de manera bilateral, es decir, México con Estados Unidos y México con Canadá.

\* Para mayor comprensión, en el Diario Oficial de la Federación del 28 de diciembre de 1993, aparecen los aranceles a pagar en 1994 para los productos de importación provenientes de Estados Unidos y Canadá.

#### **4.2.1 DESGRAVACION MEXICO-ESTADOS UNIDOS**

En el caso de Estados Unidos, se eliminaron todos los picos arancelarios, es decir, que desde la entrada en vigor del Tratado, ningún arancel de Estados Unidos (a excepción de las telas de lana) excederá del 20%:

<b>CATEGORIA</b>	<b>DESGRAVACION</b>
<b>A</b>	Eliminación inmediata (1o. de enero de 1994)
<b>B</b>	Eliminación a mediano plazo (6 años)
<b>C</b>	Eliminación a largo plazo (10 años)

#### **PRODUCTOS EN CATEGORIA "A":**

Desde enero de 1994, se eliminaron por completo los aranceles de los siguientes productos:

- Abrigos de algodón (Hombre/Niño, Mujer/Niña)
- Prendas de seda
- Overoles de algodón
- Pantalones
- Calzoncillos de algodón
- Combinaciones, Enaguas y Bragas de algodón
- Camisetas de algodón
- Sweaters
- Saltos de cama, albornoces de algodón
- Camisas deportivas de algodón de punto para conjuntos deportivos
- Conjuntos deportivos (overoles y conjuntos de esquí)
- Trajes de baño (Hombre/Niño, Mujer/Niña)
- Guantes de lana
- Prendas de lino
- Brassieres y fajas
- Pañuelos de algodón
- Abrigos, chaquetones, rellenos de plumas de ave.

#### DESGRAVACION EN CATEGORIA Bc:

El arancel se eliminará en un lapso de 6 años, la mayor parte de las prendas de vestir caen en esta desgravación. Para el primer año se aplica la siguiente fórmula: reducir un porcentaje igual a la tasa del arancel, por ejemplo, 34.6% arancel base se reduce en un 34.6%. El arancel resultante se eliminará en 5 partes iguales del segundo al sexto año, quedando en cero para el sexto año.

Si por lo alto del arancel y aplicando la fórmula anterior resultara un arancel mayor al 20% durante los primeros años, la tasa arancelaria para ese año será del 20%. Por ejemplo:

Fracción EUA: 6111.30.40 Ropa de bebé, accesorios de punto.

Arancel Base: 34.6%

Fórmula de desgravación:  $34.6\% (\text{menos porcentaje igual a la tasa base } 11.97\%) = 22.63\%$ .

22.63 entre 5 años = 4.52 por año, al sexto año "0".

#### ARANCEL A PAGAR

1994 - 20%  
1995-18.11%  
1996-13.59%  
1997 - 9.07%  
1998 - 4.55%  
1999 - 0

#### ARANCEL REAL

22.63%  
18.11%  
13.59%  
9.07%  
4.55%  
0

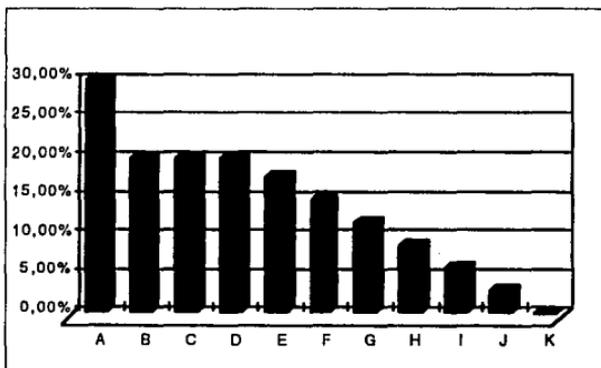
#### DESGRAVACION EN CATEGORIA "C":

El arancel se reducirá en 10 etapas anuales iguales, quedando en cero al décimo año. Si en la aplicación de esta fórmula resultara mayor de 20% en alguno de los años, se mantendrá la tasa arancelaria de 20. Ejemplo:

**ARANCEL BASE 29%:****ARANCEL A PAGAR****ARANCEL REAL**

1994 - 20%	26.10%
1995 - 20%	23.20%
1996 - 20%	20.30%
1997 - 17.4%	17.40%
1998 - 14.5%	14.50%
1999 - 11.6%	11.60%
2000 - 8.7%	8.70%
2001 - 5.8%	5.80%
2002 - 2.9%	2.90%
2003 - 0	0

Para los productos que México exporte a Estados Unidos, se aplican las fórmulas anteriores a partir de la tasa arancelaria acordada entre México y Estados Unidos. Estados Unidos aplicará el trato de nación más favorecida para el resto de los países del mundo.

**ESTADOS UNIDOS: Disminución Arancelaria (Porcentaje)**

A= 1993 B=1994 C= 1995 D= 1996 E= 1997 F=1998 G=1999  
H=2000 I= 2001 J= 2002 K= 2003

FUENTE: SECOFI-COECE (1992) / Seminario para comunicadores del TLC

#### **4.2.2 DESGRAVACION MEXICO-CANADA**

Los aranceles para textiles y prendas de vestir se aplicarán en una desgravación de categoría "C", es decir, se eliminarán en 10 etapas iguales para quedar exentos en el año 2003, ésto para los productos de ambos países.

#### **4.3 CUOTAS DE EXPORTACION**

Las Cuotas de Exportación son barreras no arancelarias, restricciones o topes específicos al valor o volumen de ciertas exportaciones, impuestos por el país exportador para proteger a los productores y consumidores nacionales contra la posible escasez temporal de los artículos afectados o como medio de sostenimiento de sus precios en los mercados mundiales.

Con el Tratado de Libre Comercio, la industria textil mexicana verá reducidas significativamente sus barreras no arancelarias. Esto es, las cuotas a las exportaciones serán eliminadas. Para los productos que cumplan con el requisito de origen, todas las cuotas se han eliminado al entrar en vigor el TLC, por lo que el campo que se abre a la industria textil mexicana es sumamente amplio.

Para los productos que no cumplan con la Regla de Origen, el número de categorías se reducirá de más de 100 a 14. Estas últimas se eliminarán en un periodo de 10 años, contados a partir del inicio del Tratado de Libre Comercio.

A continuación se presenta un cuadro en el que se observan los productos No Originarios de la región:

<b>CUOTA PERMANENTE DURANTE 4 AÑOS</b>			
<b>CATEGORIA</b>	<b>TIPO DE CUOTA</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CUOTA PARA 1994</b>
Camisas y blusas de punto 338/339/638/639 Algodón	NDC	Docena	N\$ 650.00
Camisas No de punto 340/ 640 Algodón	LE	Docena	N\$ 120.44
Pantalones Hombre/Niño Dama/Niña 347/348/647/ 648 Algodón	NDC	Docena	N\$ 650.00
Abrigos tipo sacos Hombre/ Niño 633	NDC	Docena	N\$ 100.00
Trajes Hombre/Niño 643	NDC	NUM	N\$ 155.55
<b>CUOTA PERMANENTE DURANTE 10 AÑOS</b>			
<b>CATEGORIA</b>	<b>TIPO DE CUOTA</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CUOTA PARA 1994</b>
Abrigos tipo sacos Hombre/ Niño 433 Lana	NDC	Docena	N\$ 110.00
Trajes Hombre/Niño 443 Lana	LE	NUM	N\$ 150.00

FUENTE: Cámara Nacional de la Industria Textil/ " A todos los socios de la industria..." /enero ,1994.

NDC= Niveles desiguales de consulta.

LE= Límites Específicos

NUM=Unidad.

Como una medida de apoyo a la competitividad de la región, considerando que puedan existir insumos con un abasto deficiente o insuficiente, se establecieron Niveles de Preferencia Arancelaria (NPA) (volumenes de tela). Esto quiere decir que se permitirá la importación de cierto tipo de telas hasta ciertos límites.

La utilización de estos NPA, se traduce en el acceso a productos no originarios con un tratamiento preferencial similar a los productos originarios.

En otro orden, desde el 1o. de enero de 1994 se eliminaron todas las cuotas y todos los aranceles para los productos de las maquiladoras que operan en México bajo el Régimen Especial 807-A (9802.90.00) que consiste en el

CUOTA PERMANENTE DURANTE 4 AÑOS			
CATEGORIA	TIPO DE CUOTA	UNIDAD DE MEDIDA	CUOTA PARA 1994
Camisas y blusas de punto 338/339/638/639 Algodón	NDC	Docena	N\$ 650.00
Camisas No de punto 340/ 640 Algodón	LE	Docena	N\$ 120.44
Pantalones Hombre/Niño Dama/Niña 347/348/647/ 648 Algodón	NDC	Docena	N\$ 650.00
Abrigos tipo sacos Hombre/ Niño 633	NDC	Docena	N\$ 100.00
Trajes Hombre/Niño 643	NDC	NUM	N\$ 155.55

CUOTA PERMANENTE DURANTE 10 AÑOS			
CATEGORIA	TIPO DE CUOTA	UNIDAD DE MEDIDA	CUOTA PARA 1994
Abrigos tipo sacos Hombre/ Niño 433 Lana	NDC	Docena	N\$ 110.00
Trajes Hombre/Niño 443 Lana	LE	NUM	N\$ 150.00

FUENTE: Cámara Nacional de la Industria Textil/" A todos los socios de la Industria..." /enero ,1994.

NDC= Niveles desiguales de consulta.

LE= Límites Específicos

NUM=Unidad.

Como una medida de apoyo a la competitividad de la región, considerando que puedan existir insumos con un abasto deficiente o insuficiente, se establecieron Niveles de Preferencia Arancelaria (NPA) (volumenes de tela). Esto quiere decir que se permitirá la importación de cierto tipo de telas hasta ciertos límites.

La utilización de estos NPA, se traduce en el acceso a productos no originarios con un tratamiento preferencial similar a los productos originarios.

En otro orden, desde el 1o. de enero de 1994 se eliminaron todas las cuotas y todos los aranceles para los productos de las maquiladoras que operan en México bajo el Régimen Especial 807-A (9802.90.00) que consiste en el

ensamble de prendas y artículos textiles a partir de telas hechas y cortadas en Estados Unidos. Asimismo, ésto se hace extensivo a productos que después del ensamble hayan sido objeto en México de operaciones adicionales como blanqueado, teñido en prenda, lavado a la piedra, lavado al ácido o planchado permanente.

#### **4.4 SALVAGUARDAS**

Debe entenderse por Salvaguardas, las medidas temporales y selectiva ideadas explícitamente para refrenar las importaciones, tales como aumentos arancelarios, cuotas de aranceles o restricciones cuantitativas, y para impedir que una industria en particular se ajuste a una competencia más intensa de proveedores extranjeros.

El Artículo XIX del GATT (Hoy Organización Mundial de Comercio) titulado "Medidas de Urgencia sobre Importaciones de Productos Determinados", establece que:

" Si como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo se importa un producto en el territorio de esta Parte contratante en cantidades mayores y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, dicha Parte podrá, en la medida y en el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión"<sup>1</sup>.

En espera de que se genere un incremento en el tráfico comercial entre México con Estados Unidos y Canadá, en este sector se negociaron salvaguardas sectoriales para proteger a las industrias de aumentos drásticos en las importaciones de otros países.

---

<sup>1</sup> "TRADE'S LANGUAGE"/ Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos de América / Pág. 89.

**Para productos originarios, la salvaguarda consiste en aumentar el arancel durante tres años, al que estaba en vigor antes de entrar el Tratado. Esta salvaguarda sólo puede aplicarse si crecen las importaciones en volúmenes y condiciones tales que provoquen un daño serio a la industria nacional. Para productos que no cumplan con la Regla de Origen, se pueden establecer cuotas durante tres años.**

**Un elemento adicional para que no haya abusos, es que el país que impone la salvaguarda, tiene que dar compensaciones equivalentes al valor del comercio que se está afectando.**

## **5. PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ANTE LA COMPETENCIA REGIONAL**

### **5.1 LA NECESIDAD DE UNA POLITICA INDUSTRIAL PARA PROMOVER EL SECTOR TEXTIL**

En el entorno actual de la globalización de los mercados y los bloques económicos, para que una planta industrial nacional pueda ser competitiva y ser parte del dinamismo del comercio internacional, es necesario adecuar su infraestructura operando con la mayor productividad posible para ofrecer bienes y servicios de calidad a bajo costo.

En términos generales, la problemática actual de la industria mexicana se observa precisamente en el insuficiente tamaño de su aparato industrial y el bajo nivel de productividad media de sus actividades industriales. Este último elemento tiene que ver con la desigual distribución del ingreso, que a su vez distorsiona los patrones de consumo<sup>1</sup>.

Por ello, únicamente a partir de políticas que incrementen la capacidad productiva, podrá generarse un flujo continuo y considerable de ingreso que impulse la productividad, las exportaciones y la modernización tecnológica nacional en el largo plazo. Tal como Michael Porter lo establece:

"La principal meta económica de una nación es producir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos. La capacidad de conseguirlo depende de la productividad con que se empleen sus recursos. La productividad es el principal determinante del nivel de vida de una nación, porque es la causa radical de la renta nacional per cápita"<sup>2</sup>.

En el caso del sector textil, con su infinidad de problemas relativos a su estructura productiva, la contracción del mercado, las prácticas desleales de comercio, el financiamiento, por mencionar sólo algunos,

<sup>1</sup> Marcos, Ernesto / "Propuestas para una nueva política industrial" / Ensayos sobre el desarrollo industrial de México/ Nacional Financiera / Pág. 10.

<sup>2</sup> Porter, Michael / Op. Cit. / Pág. 54.

en la presente investigación se considera que tales problemas son atribuibles en gran medida, a la disfuncionalidad del modelo de industrialización actual, pero sobre todo, a la ausencia de una política industrial concreta que abarque a todos los sectores productivos del país, y, específicamente, para el caso que nos ocupa, enfocado al sector textil nacional.

Esta problemática no puede solucionarse a través del movimiento espontáneo de los mecanismos del mercado, sino que se requieren medidas gubernamentales capaces de orientar el desarrollo industrial.

Si bien la estabilidad macroeconómica constituye una condición sine qua non, es insuficiente para impulsar el desarrollo integral de la planta productiva mexicana.

Este trabajo de investigación no pretende ahondar en los elementos económicos necesarios para que se produzca un desarrollo industrial en nuestro país; sin embargo, es menester mencionar que México requiere de una política industrial que garantice una continuidad e incluya estímulo fiscal, créditos oportunos, apoyo tecnológico y capacitación. Asimismo una profundización en los procesos de simplificación y desregulación administrativas.

Una política industrial de largo plazo definida que propicie, fomente y regule la relación industrial entre empresas micro, pequeñas y medianas, que cuente con una estrategia de financiamiento accesible, eficaz y oportuno.

En este sentido, los industriales del país demandan que los financiamientos se concedan a partir de la viabilidad económica o social de determinado proyecto, más que de las garantías solicitadas por los bancos; contar con réditos más competitivos, similares a los de nuestros socios mercantiles principales e impulsar la creación de un fondo integrado con recursos de los sectores público y financiero, además de las empresas grandes<sup>3</sup>.

El eje rector de la nueva política industrial textil debe ser un mecanismo de concertación entre los sectores público y privado del ramo, para conjugar capacidades técnicas e institucionales, que combata eficazmente las prácticas de subfacturación y triangulación de mercancías, para que se produzca un comercio leal eliminando así las prácticas nocivas que atentan contra productores y consumidores.

Es este orden de ideas, que proponemos seguir el ejemplo de las

<sup>3</sup> EL FINANCIERO/"Política Industrial promotora..."/Sección Economía/6 de diciembre de 1994/  
Pág.25.

empresas italianas<sup>4</sup>, que en su mayoría son micro y pequeñas. La esencia del modelo italiano (el cual ya se ha probado con éxito) radica en el encadenamiento del proceso productivo en base a la subcontratación de las distintas fases de fabricación de un producto.

En el caso de los textiles, por ejemplo, una empresa se encarga del diseño, otra, del corte y confección de la tela, una más del acabado, pero todas vinculadas por un mecanismo de subcontratación.

Cabe señalar que las pequeñas empresas italianas no dependen de una sola grande, ni se especializan en un solo producto, sino que están ligadas con empresas de gran tamaño que producen bienes diferenciados.

En Italia se localizan consorcios formados por pequeñas empresas que se asocian para obtener beneficios en materia de información, investigación y desarrollo, comercialización y financiamiento. De ahí que existan consorcios dedicados a la exportación, al aseguramiento de crédito y a la difusión tecnológica. Los socios aportan el capital, mientras que los gastos de operación los cubren las asociaciones empresariales, el gobierno o los propios agremiados. Los consorcios dedicados a asegurar los créditos provenientes de la banca comercial, son un fondo para garantías constituido a partir de las aportaciones de los afiliados y de los gobiernos regionales.

Por otro lado, refiriéndonos a la industria textil mexicana, dada su situación actual descrita anteriormente, la presente investigación propone la creación de una institución, cuyo nombre podría ser el de "Consejo Nacional para la Industria Textil", cuyo objetivo general sea proporcionar asesoría y apoyo a micro y pequeñas empresas del sector para su reconversión, promoción de asociaciones entre éstas y con empresas grandes, y la adquisición de nuevas tecnologías. Asimismo, que sea capaz de establecer vínculos entre los Centros de Estudios Superiores del país, con las instancias gubernamentales de la industria, Cámaras Nacionales y la banca de desarrollo y comercial, para la coordinación de actividades que promuevan programas de capacitación, ferias y exhibiciones internacionales, así como para la obtención de financiamientos.

---

<sup>4</sup> Memoria del Seminario Internacional "El papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización de la economía mundial"/México, marzo de 1993.

## **5.2 LA VISION EMPRESARIAL SOBRE EL SECTOR EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

La opinión del gremio empresarial sobre la situación actual de la industria nacional es general y la podemos calificar de pesimista, denotando una gran inconformidad en contra de las autoridades gubernamentales por la falta de mecanismos integrales de largo plazo que garanticen la continuidad de los programas hasta ahora implementados.

Es notoria la inconformidad en cuanto a las acciones emprendidas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; la mayoría de los empresarios consideran que las atribuciones con que esta instancia cuenta rebasan su capacidad en la resolución de problemas y de acción debido a su ineficacia.

Es popular entre los empresarios el considerar una lástima que las autoridades de esta Secretaría se hayan olvidado del diseño de un programa de desarrollo industrial vinculado al comercio exterior que ofrezca condiciones estables de largo plazo que incluya desregulación, incentivos fiscales y apoyos financieros en condiciones competitivas.

Se exige el fortalecimiento de la defensa en contra de las prácticas desleales de comercio, mediante la creación de una institución independiente y autónoma que conozca de las quejas en contra de las mismas y aplique las salvaguardas, de tal manera que se desvincule de la SECOFI y también de la política comercial internacional. En este orden, proponen el establecimiento del llamado "arancel de tres columnas", distinguiendo un arancel normal, el de Nación Más Favorecida y aquellos especiales producto de negociaciones internacionales.

Consideran necesario estudiar la procedencia de imponer cuotas de importación a productos procedentes de países con quienes no se ha firmado acuerdos comerciales; asimismo en contra de aquellos que, desvirtuando convenios de esta naturaleza, se aprovechan en su beneficio perjudicando seriamente a la industria nacional.

Por otra parte, en el caso concreto que nos ocupa del sector textil, los empresarios consideran que quienes hayan logrado modernizar su tecnología de producción e invertido en cuestiones clave como diseño y moda, por ejemplo, podrán enfrentar la situación actual, de lo contrario,

**tenderán a desaparecer.**

De acuerdo a una entrevista sostenida con la gerente de comercio exterior de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Lic. Shannon Eguía, comentó en relación a la inconformidad empresarial del sector, que si bien existe un gran número de empresarios que no tienen acceso a créditos por la carencia de garantías y niveles productivos altos, etcétera (que son justamente quienes más se quejan por la apertura tan indiscriminada de que fueron víctimas) su actitud, considera, es injustificada, toda vez que hicieron caso omiso de las recomendaciones tanto del gobierno como de las respectivas cámaras, de adecuarse a los cambios tan rápidos innovando su maquinaria y eficientizando sus sistemas productivos.

Señala que desde que nuestro país se convirtió en socio del GATT en 1986, se advirtió acerca de la apertura que se preveía, y que de lo contrario, sufrirían consecuencias de pérdida de mercado interno por las importaciones, sin siquiera pensar en la posibilidad de exportar.

Sin embargo, explica que quienes sí invirtieron a tiempo y sacrificaron costos e incrementaron sus niveles de producción, en la actualidad gozan de los beneficios al haberse asociado con empresas extranjeras y ser parte del proceso exportador del que sólo unos cuantos participan.

De acuerdo a Rodolfo Cruz Miramontes, asesor empresarial en materia de comercio exterior una de las mayores deficiencias con que se cuenta y que representa, a largo plazo, uno de los principales determinantes del desarrollo del comercio exterior en nuestro país, es la educación en lo que a comercio exterior se refiere.

Considera que las Universidades no han realizado los esfuerzos suficientes para tener especialidades en el área de comercio exterior, por lo que nuestro país enfrenta un déficit de expertos que permitan enfrentar y atender realmente los problemas que se generan en la aplicación de los convenios mercantiles.

Menciona además que en México las instituciones educativas apenas comienzan a preparar alumnos en carreras afines a este ramo, por lo que se tiene la dificultad para encontrar personal capacitado en actividades correspondientes a este área; ésto obliga a las empresas a utilizar personal con conocimientos empíricos en esta materia.

Señala que existe una falta de comunicación entre las mismas instituciones gubernamentales y el sector educativo que ha generado un abismo entre las necesidades de personal capacitado en comercio exterior y la generación de expertos en la materia.

En este orden de ideas, el Lic. Alberto Saadia Elía, Director General de

la empresa "Colchas México, S.A. de C.V.", considera que es necesaria la implementación de un programa de adiestramiento para pequeños empresarios.

Saadia cree que nuestro país necesita crear un mercado textil interno grande como acción prioritaria para el desarrollo de la industria textil nacional, en vez de exportar, lo cual es necesario, pero es menester crecer con responsabilidad y con una capacidad de organización. Si no se cuenta con apoyos financieros y créditos accesibles a largo plazo, no se pueden arriesgar comprando maquinaria para intentar penetrar un mercado que es poco seguro.

Expresa firmemente convencido que "si el mexicano no compra lo hecho en México, el mercado textil interno no podrá crecer..."<sup>5</sup>.

Por su parte, el presidente de la sección de industriales de la confección de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), Antoine Bassil Alam, considera que para la industria de la confección fue un error el Tratado de Libre Comercio, pues en lugar de exportar, está entrando cada vez más mercancía de Estados Unidos y Canadá mucho más barata que el costo nacional.

"Antes de la firma del TLC, se nos dijo que una vez entrado en vigor, la rama de la confección, después de la de autopartes, sería el sector más beneficiado. Sin embargo, en la actualidad nos encontramos con lo contrario, porque en lugar de que nosotros podamos exportar, está entrando más mercancía del exterior a costos inferiores de los nacionales. Y eso que estamos hablando de que tenemos una mano de obra más barata y supuestamente el país produce algodón, poliéster y telas. Ellos están organizados desde hace bastante tiempo, porque son los inventores en calidad total, en respuesta dinámica justo a tiempo, mejora continua, valor agregado, etcétera, mientras que aquí nosotros apenas nos estamos empapando de esto.

Por lo tanto, hubo un error, el Tratado de Libre Comercio no tuvo que haber entrado en el momento que fue, sino primero programar y educar al país, y una vez teniendo la capacidad, realizar el Tratado"<sup>6</sup>.

Contrariamente a la opinión de Bassil, Michael Porter considera que el Gobierno no debe exagerar su papel en la ventaja competitiva nacional, si lo hace, creará una economía de empresas dependientes, retrógradas y que en última instancia fracasarán. A la vez, el Gobierno debe reconocer aquellas áreas en las que puede influir legítimamente en la creación de condiciones para la prosperidad económica.

<sup>5</sup> OBSERVADOR INTERNACIONAL / "Emprendedores de mundo" / 9 de agosto de 1994 / Pp. 50-52.

<sup>6</sup> EL FINANCIERO / "Un error el TLC para la Industria de la Confección" / 29 de Julio de 1994 / Pág.32.

**Es justamente la firma de Tratado de Libre Comercio, un área que puede influir en la creación de estas condiciones.**

**Por otro lado, Porter establece que una política gubernamental sensata, trataría de proporcionar las herramientas necesarias para competir, a la vez que aseguraría cierta incomodidad y una intensa presión competitiva. El papel adecuado del Gobierno debe ser de impulsor y retador; la presión e incluso la adversidad desempeñan un papel decisivo en el proceso de creación de ventaja competitiva nacional<sup>7</sup>.**

---

<sup>7</sup> Porter, Michael / Op. Cit. / Pág.945.

## **CONCLUSIONES**

La sucesión de fenómenos en este fin de siglo ha sido extraordinariamente rápida y compleja. El fenómeno más evidente de esta etapa de transición en el orden internacional es la globalización, que ha acelerado el grado de interdependencia entre las naciones.

Hasta hace no mucho tiempo, las acciones de los países se articulaban claramente en función de sus intereses nacionales, los que expresaban a su vez, sus principios de política exterior. En este contexto, las relaciones con el exterior estaban determinadas por los acomodos y conflictos entre estados con diferencias de poder económico o militar.

Hoy día, si bien prevalecen algunos sucesos políticos y militares en países tradicionalmente belicistas, el panorama se ha transformado gradualmente en lo económico, toda vez que el mundo ha prescindido de reconocer un centro único de gravitación: actualmente existen, además de una multipolaridad evidente, enormes desequilibrios interdependientes en las economías avanzadas, y entre éstas y el sur en subdesarrollo.

La principal fuente de tensión en nuestros días, la más significativa, sobre todo si la proyectamos hacia el futuro, no es la pugna económica entre países o entes productivos de distintas naciones, sino más bien, las dislocaciones en las sociedades del Primer Mundo las que generan consecuencias en el resto de los países.

Aún en lo teórico, el estudio de las Relaciones Internacionales se avocaba tradicionalmente al análisis de las relaciones de poder entre países, haciendo énfasis en elementos tales como el interés nacional, política de prestigio, teorías de los juegos, entre otros, dejando un tanto de lado las relaciones interempresariales y la interrelación entre las decisiones políticas de los gobiernos y los grupos de poder económico. No obstante si se contemplaban, es hasta hace algunos años, cuando el estudio de estos fenómenos (al generarse una serie de cambios en el mundo de forma acelerada) aparecen como prioritarios en la definición del nuevo orden internacional, el cual aún no se concreta.

En lo económico, el estudio de las ventajas comparativas ha quedado atrás, cediendo el paso al análisis de las ventajas competitivas entre las naciones, que se traducen en una carrera donde la innovación

tecnológica, la productividad y la calidad son elementos que determinan el liderazgo económico de las empresas del mundo.

Cobran vigencia conceptos tales como globalización, interdependencia, bloques económicos, acuerdos comerciales, alianzas estratégicas, explotación de mercados, Joint Ventures, coinversiones, entre otros.

En el caso particular de la economía mexicana, ésta se encontraba hace apenas un decenio, particularmente cerrada a esta dinámica competitiva del exterior. Hoy día es una de las más abiertas del mundo y mantiene nexos con las regiones económicas más importantes del planeta.

Los objetivos de la estrategia de apertura económica, se vinculan con el impulso a la modernización del país, la promoción del cambio estructural del sector productivo mediante una reasignación de recursos y una serie de reformas macroeconómicas que han dotado al país de una nueva fisonomía, y sin las cuales hubiera sido imposible formalizar las relaciones comerciales con nuestros vecinos del norte.

La estrategia de México experimentó un avance notable al ponerse en práctica desde el año pasado, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La suscripción de este acuerdo trilateral constituye una de las acciones de política económica más trascendentes de los últimos tiempos y puede interpretarse como un paso importante hacia la configuración de un área de libre comercio en todo el hemisferio occidental.

El Tratado convierte a la región en un mercado de 360 millones de personas y un PIB de 6.2 billones de dólares, y garantiza a México un acceso más abierto y seguro a los mercados del norte; estimula el incremento de capitales externos, fortalece su posición internacional para ingresar a otros espacios dinámicos de comercio e inversión, y constituye un vehículo más idóneo para sortear el proteccionismo de los vecinos del norte, en especial el estadounidense.

El TLC representa una oportunidad de que nuestro país pueda elevar su desarrollo, y de que se generen las condiciones para mejorar el nivel de vida de los mexicanos. Sin embargo, el TLC no garantiza el futuro. El gran reto que impone la reforma económica mexicana es el de convertir en una realidad la aspiración de lograr el desarrollo, y el Tratado ofrece la posibilidad de alcanzarlo.

Los cambios en la naturaleza de la economía a partir de la reforma económica en los ochenta, obligaron a las empresas del país a ajustarse, reestructurarse y encontrar una nueva forma de sobrevivir.

Actualmente, si bien la capacidad de adaptación de una cantidad enorme de empresas ha sido notable, el número de las que están en problemas es mucho más impresionante. Estas últimas además de que no han sido capaces de adaptarse a la nueva realidad, en algunos casos ni siquiera tienen la menor idea de cómo hacerlo, o peor aún, ni siquiera se han percatado de que se tiene que hacer algo.

La realidad palpable de la mayoría de las empresas es haber vivido por varios años en la obsolescencia y en estar sorteando antiguos problemas (sobre todo endeudamiento con una carga muy alta de intereses).

Para que México pueda aspirar a un desarrollo, no debe depender directamente del comercio internacional, o considerar al TLC como la solución a su problemática (sino sólo como un instrumento que bien empleado, puede traer verdaderos beneficios); más bien debe buscar más ampliamente elevar sus niveles productivos y de competitividad, enfocándose a reforzar los sectores productivos del país.

Dentro de los sectores productivos del país, se encuentra el sector manufacturero, en el que a su vez localizamos a la industria textil y de la confección.

La industria textil en el mundo ha experimentado cambios notables en las tres últimas décadas, y se cree que continuará modificando su estructura siempre y cuando los gobiernos la consideren prioritaria para sus economías.

Es notoria la especialización de la industria textil en los países desarrollados que se concentra en los mercados de exportación con productos de calidad y alto valor agregado.

En la mayoría de los países se le continúa considerando clave por su capacidad de generar ingreso y fuentes de empleo; en otros, se le atribuye un papel de impulso a la industrialización, como ha ocurrido en los países del Sudeste Asiático.

La situación que actualmente prevalece en la industria textil mexicana, asimismo sus perspectivas de desarrollo, no dependen sólo de las circunstancias al interior. La recesión de los países industrializados y la lucha por los mercados exigen la reorientación de la política vigente para enfrentar una competencia agresiva, ahora más que nunca en el marco del Tratado de Libre Comercio.

A pesar de ser una industria importante por su capacidad de generar ingreso y empleo, no ha contado con un programa sistemático y específico que oriente su desarrollo bajo una estrategia semejante a la

observada en otros países.

Pareciera como si los distintos entes integrantes de la cadena textil no se hubiesen convencido de su importancia para reestructurarla y adecuarla a las nuevas condiciones del mercado mundial.

Las medidas adoptadas hasta el momento parecen haber alcanzado, desde el punto de vista macroeconómico, un buen número de los objetivos planteados con el programa de ajuste estructural y con la apertura. No obstante, a nivel microeconómico será necesario efectuar medidas correspondientes que ofrezcan al sector textil, la posibilidad de elevar su competitividad.

Un hecho que confirma las múltiples necesidades de esta industria, es que en el periodo de enero a octubre de 1994, el subsector de textiles y prendas de vestir cayó 2.6% a diferencia de otros sectores manufactureros que alcanzaron importantes avances.

Los resultados de los programas implementados hasta el momento para elevar la productividad y competitividad de la industria textil, no han logrado mejorar a fondo las condiciones del sector, y muchos de los proyectos considerados como prioritarios aún no se han atendido. Sin embargo, se han logrado algunos avances en distintas áreas, los que consideramos importante señalar:

- Se han formalizado acuerdos de integración entre textileros y confeccionistas de algunas regiones del país, concretándose los fines de exportación. Se han constituido 6 empresas integradoras para operar en los estados de Puebla, Aguascalientes, Hidalgo, Jalisco, Guanajuato y Tlaxcala.
- Se creó desde hace dos años el Instituto Nacional de Normalización Textil que apoya a la industria textil brindando asesoría sobre el uso ilegal de marcas.
- Se acreditaron 5 laboratorios privados para la verificación de normas de calidad. Asimismo entró en vigor el Acuerdo de Etiquetado en todo el país, el que a través de sus operativos de verificación de etiquetados, ha confiscado más de 100 mil prendas.
- Se acreditaron 6 laboratorios para la industria textil y del vestido desde el 4 de mayo de 1994.
- Se han decomisado más de 1.7 millones de nuevos pesos de ropa usada, además se reportaron embargos por más de 10 mil kilogramos de la misma. La Secretaría de Hacienda implementó dispositivos contra

el contrabando de productos textiles y de la confección a través de los cuales se han embargado mercancías por 25 millones de nuevos pesos.

- Se impusieron cuotas compensatorias provisionales a la importación de productos y prendas confeccionadas en China.
- Se han impartido programas de capacitación dirigidos a técnicos y agentes aduanales sobre el sistema de prácticas desleales de comercio; también fue diseñado un programa para fiscalizar empresas que importen por debajo de precios mínimos establecidos.
- Se han apoyado créditos por 6.6 millones de nuevos pesos, en base a un acuerdo suscrito entre BANCOMEXT y el Grupo Financiero Mercantil Probusa. A su vez, el Banco de Comercio Exterior a través del Programa de Apoyo Integral al Sector Textil y de la Confección, ha canalizado recursos por 2,927 millones de nuevos pesos, en el periodo de 1993 a 1994. Por su parte, Nacional Financiera operó tan sólo de enero a octubre de 1993, 858 millones de pesos, monto que benefició a 92,563 empresas textiles.

Un elemento de vital importancia y que requiere de medidas más enérgicas, es el relacionado con la creación de proyectos de investigación y desarrollo tecnológico. El énfasis que se le da a este aspecto en los países desarrollados y del Sudesate Asiático ha sido fundamental para el desarrollo del sector.

Aspectos tales como diseño y moda, podemos decir que son una de las principales deficiencias, no sólo de nuestro país, sino de otros países en desarrollo. El papel que juegan estos conceptos en el comercio mundial de textiles es estratégico, por ello el compromiso del sector empresarial para la posible creación del Instituto Mexicano de la Moda (IMM) es prioritario. Cabe señalar que este Instituto debió haber surgido desde 1992; lamentablemente hasta hoy no ha podido crearse.

Otro aspecto que debe fortalecerse, considerado como entre los más importantes es quizá el relativo a los canales de comercialización y distribución. El excesivo proteccionismo practicado en décadas pasadas inhibió este tipo de actividades, generando una falta de estructuras comerciales y las prácticamente inexistentes organizaciones en el extranjero.

El caso de Corea es representativo para nuestro país en la industria textil. Un ejemplo a seguir es el establecimiento de comercializadoras que adquieran los productos de las pequeñas empresas sin capacidad ni experiencia para exportar, pero que por medio de empresas grandes o de la asociación de empresas medianas, puedan cubrir los pedidos de sus

el contrabando de productos textiles y de la confección a través de los cuales se han embargado mercancías por 25 millones de nuevos pesos.

- Se impusieron cuotas compensatorias provisionales a la importación de productos y prendas confeccionadas en China.
- Se han impartido programas de capacitación dirigidos a técnicos y agentes aduanales sobre el sistema de prácticas desleales de comercio; también fue diseñado un programa para fiscalizar empresas que importen por debajo de precios mínimos establecidos.
- Se han apoyado créditos por 6.6 millones de nuevos pesos, en base a un acuerdo suscrito entre BANCOMEXT y el Grupo Financiero Mercantil Probusa. A su vez, el Banco de Comercio Exterior a través del Programa de Apoyo Integral al Sector Textil y de la Confección, ha canalizado recursos por 2,927 millones de nuevos pesos, en el período de 1993 a 1994. Por su parte, Nacional Financiera operó tan sólo de enero a octubre de 1993, 858 millones de pesos, monto que benefició a 92,563 empresas textiles.

Un elemento de vital importancia y que requiere de medidas más energéticas, es el relacionado con la creación de proyectos de investigación y desarrollo tecnológico. El énfasis que se le da a este aspecto en los países desarrollados y del Sudeste Asiático ha sido fundamental para el desarrollo del sector.

Aspectos tales como diseño y moda, podemos decir que son una de las principales deficiencias, no sólo de nuestro país, sino de otros países en desarrollo. El papel que juegan estos conceptos en el comercio mundial de textiles es estratégico, por ello el compromiso del sector empresarial para la posible creación del Instituto Mexicano de la Moda (IMM) es prioritario. Cabe señalar que este Instituto debió haber surgido desde 1992; lamentablemente hasta hoy no ha podido crearse.

Otro aspecto que debe fortalecerse, considerado como entre los más importantes es quizá el relativo a los canales de comercialización y distribución. El excesivo proteccionismo practicado en décadas pasadas inhibió este tipo de actividades, generando una falta de estructuras comerciales y las prácticamente inexistentes organizaciones en el extranjero.

El caso de Corea es representativo para nuestro país en la industria textil. Un ejemplo a seguir es el establecimiento de comercializadoras que adquieran los productos de las pequeñas empresas sin capacidad ni experiencia para exportar, pero que por medio de empresas grandes o de la asociación de empresas medianas, puedan cubrir los pedidos de sus

clientes en el extranjero en forma indirecta.

La industria textil italiana también ha practicado esta forma de exportación indirecta, toda vez que representa el canal más viable para el desarrollo del sector. En nuestro país, el caso de las empresas integradoras de unidades productivas contempla elementos importantes en este sentido, creando la posibilidad de que micro y pequeñas empresas sobrevivan y eventualmente se desarrollen, fortaleciendo la productividad de la industria textil.

Por lo anterior, consideramos menester que el gobierno mexicano apoye con más fuerza la constitución de estas empresas integradoras al representar una importante alternativa para que industrias como la textil puedan recuperarse y paulatinamente convertirse en un sector económico fuerte capaz de competir no sólo con nuestros socios del norte, sino además con países tradicionalmente competitivos en el sector a nivel mundial.

Un aspecto digno de considerar, es el hecho de que nuestro país (a diferencia de Corea, y otros países del Sudeste Asiático) optó por impedir, en vez de promocionar cualquier vínculo de la industria maquiladora con la planta productiva textil.

Mientras que en esos países las maquiladoras se convirtieron rápidamente desde la década de los sesenta, en un trampolín para exportar de manera indirecta miles de millones de dólares en productos de su industria nacional, en México aún hoy día no se consumen más de un promedio de 3% del total de insumos de fabricación nacional, sin incluir, por ejemplo, mano de obra y servicios como energía y drenaje.

De no apoyarse firmemente la producción de fibra y telas nacionales, el Tratado de Libre Comercio probablemente sólo ampliará y fortalecerá la parte de la cadena productiva que se refiere a la elaboración de prendas confeccionadas. Es decir, las maquiladoras se incrementarían, pero sin tener relación con la planta productiva nacional.

Algunos especialistas consideran que en niveles gubernamentales se ha previsto esta situación aún desde antes de la puesta en marcha del Tratado, conscientes de las múltiples necesidades de la estructura productiva. Sin embargo se cree que el incremento de plantas maquiladoras puede traer muchos beneficios para la economía del país. Esto se traduce en que se buscan sólo beneficios de corto plazo los que sí bien serían bienvenidos, la historia de la industria nacional nos muestra múltiples ejemplos de programas de corto plazo que no han sido capaces de estructurar de una forma ordenada y definida a la industria nacional. Sólo a través de una política industrial de largo plazo vinculada al comercio exterior, la industria podrá alcanzar un

**crecimiento mayor y un desarrollo sostenido.**

**El diseño de una política industrial de largo plazo y específica para el sector textil debe ofrecer condiciones estables que incluyan desregulación, apoyos financieros, incentivos y un gran impulso a la actividad exportadora. El gobierno debe representar un papel protagónico en la escena del fortalecimiento de la industria textil, creando un ambiente propicio a través de incentivos a las empresas de acuerdo a su tamaño, a la vez que debe obligarlos a cumplir con normas de calidad e impulsarlos para diversificar sus proyectos de exportación hacia otros países.**

**En otro orden, aún con las ventajas que según analistas dará a los productos textiles mexicanos la devaluación del peso sucedida a fines de 1994, en el sentido de que al encarecerse las importaciones textiles, el consumidor preferirá los textiles hechos en el país, debemos enfatizar el hecho de que las compras al exterior de materias primas e insumos textiles se llevan a efecto a precios muy elevados, lo cual incide directamente en los costos para el proceso productivo, y por consecuencia, en el encarecimiento del producto final. La aseveración de analistas aparte de ser muy relativa, representa otra de las razones por las que muchos de los productores nacionales se estén dedicando a comercializar productos terminados, en vez de producirlos.**

**En el corto plazo, nuestro país no logrará la diversificación de exportaciones, y prevemos que prevalecerá la participación de empresas y sectores tradicionalmente exportadores como el automotriz y el químico.**

**Las perspectivas de desarrollo de la industria textil mexicana se vislumbran como factibles a largo plazo. Podemos decir que por lo menos en los años restantes del presente sexenio, el sector seguirá enfrentando serios desafíos y tendrá que emprender acciones concretas para conseguir el objetivo del desarrollo.**

**Mientras no se le considere como una rama prioritaria dentro de la actividad industrial, la industria textil mexicana continuará siendo un sector instalado en la obsolescencia y con una contribución mínima para el desarrollo de la economía nacional.**

## BIBLIOGRAFIA

- Porter, Michael/ "La Ventaja Competitiva de las Naciones" /Editorial Vergara/Madrid, España, 1991/Pp. 1025.
- Moreira, Héctor/ "Entendiendo el Tratado de Libre Comercio" /Centro de Estudios Estratégicos del ITESM/Ed. Fondo de Cultura Económica/ México, 1994/Pp.238.
- Andere, Eduardo/ "México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio (Impacto Sectorial)" /ITAM/Ed. Mc. Graw-Hill/México, 1992/Pp. 384.
- INFORME ECONOMICO (Grupo Financiero Bancomer)/ "Evaluación Mensual y Pronósticos de la Economía Mexicana" -Industria Textil y del Vestido-/México, 1994/Pp.40.
- Portos, Irma/ "Pasado y Presente de la Industria Textil en México" / UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas/Ed. Nuestro Tiempo, 1992/Pp. 165.
- Marcos, Ernesto/ "Propuestas para una Nueva Política Industrial en México" /Ensayos e Investigaciones sobre el Desarrollo Industrial de México/Nacional Financiera.
- García Luna, María Luisa/ "La Industria Textil y del Vestido: México en el contexto del Comercio Internacional" /El Colegio de México, 1989/ Pág. 94.
- "Audiencias Públicas: La Industria Textil, del Vestido y Productos de Cuero" /Memoria del Tratado Trilateral de Libre Comercio/Tomo X/Senado de la República/1991/Pp. 145.
- El Tratado de Libre Comercio en América del Norte /"La Industria Textil" /Monografía 13/SECOFI, 1992.
- Moon Shin Hong/ "The Textile Industry in Korea, Problems and Prospects" /Institute for Economics and Technology/Corea, noviembre de 1985/Pp.2-4.
- Montero, D. / "La Reconversión Industrial Textil en España" /Madrid, España, 1988/. Pp. 157.

## HEMEROGRAFIA

- **Torres Gaytán, Ricardo**/"El Futuro de la Industria de Hilados y Tejidos"/en Revista de Economía/octubre de 1994/Pág. 14.
- **"El Mercado de Productos Textiles"/Programa Latinoamericano y del Caribe de Información Comercial y de Apoyo al Comercio Exterior (PLACIEX)/SELA, PNUD, CCI, 1993/Pp.30.**
- **U.S. Department of Commerce**/"International Trade Of Textile and Apparel"/Summary of Agreements (Selected Provisions)/ Varios Años.
- **"Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil"/SECOFI, 1992/Pp. 72.**
- **Programa de Apoyo integral al Sector Textil de Exportación. Términos y Condiciones**/Banco Nacional de Comercio Exterior, 1992/Pp. 26.
- **"Proyecto de Programa Integral de Desarrollo Industrial y Comercial del Sector Textil/Cámara Nacional de la Industria Textil/ México, 1984/ Pp.107.**
- **"La Industria Textil y del Vestido en México, 1990"/INEGI/México 1991/Pp. 85.**
- **"Boletín Textil"/Organo Informativo de la Cámara Nacional de la Industria Textil/CANAINTEX, 1994/Pp. 8.**
- **EXPANSION**/"Las nuevas medidas de Norteamérica;Textiles y Vestido"/México, 1992/Pp.77.
- **"Convenio Bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles"/ SECOFI, 1988/Pp.211.**
- **INDUSTRIA** (Organo Informativo de la CONCAMIN)/"La industria textil en México"/No. 38, 1992/Pp. 37.
- **"Los Textiles y las Prendas Confeccionadas en Canadá"/En Estudio de Mercado y Comercialización/BANCOMEXT: Consejería Comercial en Toronto, Canadá/1992/Pp. 145.**

- **OPORTUNIDAD CANADA-MEXICO**/"Panorama de Demanda Mexicana y Oferta Canadiense en Areas de Productos Clave"/Ottawa,Canada/marzo de 1994/Pp.30.
- **Diario Oficial**/"SECOFI: Decreto que promueve la Organización de las Empresas Integradoras"/mayo 7, 1993/Pp.37-38.
- **Diario Oficial**/"SECOFI: Decreto que promueve el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior,1990-1994"/enero 24,1990/Pp. 32-38.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"Hacia la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil"/No. 9/septiembre de 1992/Pág. 822.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"Productividad: el gran reto de la Industria Mexicana"/febrero de 1993/No. 2/Pp. 125-128.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"Acciones en favor de las Micro,Pequeñas y Medianas Industrias en México"/Fernando Sánchez Ugarte/junio de 1993/Pp. 539-542.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"El Mercado del Algodón:Políticas de Estados Unidos y México, y el TLC"/noviembre de 1993/No. 11/Pp.1046.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"Participación de los productos mexicanos en Canadá"/Ma. Elena Torres Chimal/No.11/noviembre de 1992/Pp.1054-1057.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"Comercio e Inversiones México-Canadá,Un Asunto Trilateral"/Núm.5/mayo de 1993/Pp.448-456.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"Canadá: Un mercado para las exportaciones mexicanas"/Claudia Ávila C./Núm.2/febrero de 1994/Pp.148-151.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"EL TLC: ¿Instrumento de Desarrollo?"/Luis Rubio/Junio de 1994/Pp.477-481.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"El Ajuste Estructural de México: Dos Historias..."/Ten Kate Adriaan/junio de 1992/Pp. 519-528.
- **COMERCIO EXTERIOR**/"La Ofensiva Comercial de la Diplomacia Mexicana"/Urias Brambila, Homero/diciembre de 1993/Pp.1099-1106.
- **PANORAMA ECONOMICO**/"Investigaciones Económicas de Bancomer"/1er. Bimestre de 1992/Pp.24-34.

- OBSERVADOR INTERNACIONAL/"Globalización en la Economía Mundial"/enero 3 de 1993/No. 18/Pp. 28-29.
- OBSERVADOR INTERNACIONAL/"México, Nuevo Proyecto de Desarrollo"/enero 3 de 1994/No. 18/Pp. 32-36.
- NEGOCIOS INTERNACIONALES BANCOMEXT/Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C./No. 25/abril de 1994/Pp. 19.
- "Información Relevante sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Sector de la Industria del Vestido)"/Cámara Nacional de la Industria del Vestido/enero 13 de 1994/México,D.F./Pp. 14.
- EL FINANCIERO/"Resultaron Beneficiados los Textileros con las Negociaciones del TLC"/15 de septiembre de 1992/Secc. Comercio Exterior/Pág. 19.
- EXCELSIOR/"El TLC producirá alianzas estratégicas en textiles; Zaidenwebwer"/Secc. Financiera/14 de septiembre de 1992/ Pp. 1-,14 y 17.
- EXPANSION/"Habrá un gran repunte: David Maauad de la CNIV"/Informe Especial/30 de marzo de 1994/Pág. 37.
- FORO Para el Desarrollo de la Empresa/"Asociarnos para Competir" (Cámara de la Industria del Vestido de Aguascalientes/julio de 1993/NAFIN,No. 7/Pp. 23 y 24.
- FORO Para el Desarrollo de la Empresa/"Programa especial de Impulso a la Micro,Pequeña y Mediana Empresa"/julio de 1993/NAFIN,No7/Pp. 37 y 38.
- FORO Para el Desarrollo de la Empresa/"Empresas Integradoras: Unirse para Vender y Ganar Más"/mayo de 1992/NAFIN/Pp. 27.
- LA BANCA DE DESARROLLO EN MEXICO/"Directorio de Servicios"/SHCP,septiembre de 1993/Pp.103.
- GUIA DEL TLCAN/SHCP,SECOFI, Instituto Nacional de Capacitación Fiscal/noviembre de 1993/Pp.104.
- KOREA,Trade and Business/"90 Census Shows Severe Urban Concentration"/mayo de 1991/Pág. 16.
- KOREA,Trade Promotion Corporation/"Kotra Gives Lessons in the Korean Economic Experience"/julio de 1002/Pág. 47.

- **KOREA, Trade and Business**/"Korea vs. Technology Cooperation Imperative"/mayo de 1992/Pág. 35.
- **KOREA, Trade and Business**/"Economic and Business Trends"/mayo de 1992/Pág. 20 y 22.
- **KOREA, Trade and Business**/Su Kim Chul:"Korea's Experience in Trade Expansion and Growth"/julio de 1992/Pág. 35.